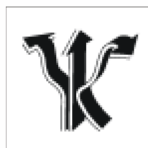
МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

А. М. ЛЬОВОЧКІНА

ЕТНОПСИХОЛОГІЯ

Навчальний посібник

Київ 2002

ББК 88.5я73
Л90

Рецензенти: *Л. М. Карамушка*, д-р психолог. наук, проф.
М. І. Пірен, д-р соціол. наук, проф.

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 9 від 28.11.01)

Льовочкіна А. М.
Л90 Етнопсихологія: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2002. — 144 с. — Бібліогр.: с. 139–140.

ISBN 966-608-237-3

У посібнику висвітлюються актуальні питання етнічної психології як науки про психічну своєрідність людей, які належать до різних етнічних об’єднань — родоплемінних утворень, народностей, націй.

Розглянуті основні наукові та прикладні проблеми етнопсихології. Детально аналізуються такі поняття, як “етнічний склад”, “національний характер”, “етнічні стереотипи”, “етнічні конфлікти”, “етноцентризм” та ін. Описуються особливості ділового спілкування з різними етнічними групами.

Для студентів, викладачів, психологів і соціологів.

ББК 88.5я73

ISBN 966-608-237-3

ВСТУП

Етнічна психологія — наука про психічну своєрідність людей, які належать до різних етнічних об’єднань (родоплемінних спільнот, народностей, націй). У нашій Вітчизні вона була приречена, як і багато природничих і гуманітарних дисциплін, таких, як генетика, психодіагностика, соціальна психологія.

Етнопсихологія як наука пережила період якщо не прямої заборони, то явної зневаги. Настанова на швидке злиття націй у “нову спільноту — радянський народ”, яка домінувала в СРСР, призвела до того, що влада та широке коло спільноти виявилися не готовими до бурхливих процесів відродження національної свідомості в ході перебудови суспільства.

Неозброєність психологічної науки як у теоретичному плані, так і у плані достатньої бази емпіричних даних, призвела до того, що вона вимушена була поступитись правом гасити численні етнічні конфлікти військовим, політичним і релігійним діячам, які навпаки ще дужче їх розпалювали.

В Україні проблеми міжетнічних конфліктів не стоять так гостро, як у деяких інших країнах колишнього СРСР, таких, як Росія, Молдова, Грузія. Але тут існують інші проблеми — відродження української нації, національної ідеї, пробудження волі нації, зміцнення почуття національної гідності та національної єдності.

Останнім часом виникла необхідність розвитку етнопсихологічної науки і для потреб практичної психології. Наприклад, знання з етнопсихології необхідні і для психологічного консультування інтернаціональних подружніх пар, і для відродження національних традицій у вихованні, оскільки, як показує досвід, упровадження методів виховання, що не властиві певному народові і не відповідають його психічному складу, може призвести до негативних наслідків.

Розширення зв'язків України з іншими державами поставило перед етнопсихологами нову задачу: допомогти ці зв'язки укріпити і зробити їх плідними. Етнопсихолог у цьому контексті має вивчати психологічні особливості спілкування різних націй, таких, наприклад, як психологічна дистанція при спілкуванні, психологія жестів, мистецтво ведення розмови, символіка квітів і кольорів при підношенні дарунків тощо.

У сферу свого впливу включив Україну й міжнародний криміналітет, тому тут теж є чимало роботи для етнопсихологів.

Крім того, Україна бере участь у розв'язанні етнічних конфліктів за її межами. У цьому випадку допомога етнопсихолога стає незамінною.

Усі ці обставини зумовили необхідність знань у сфері науки етнопсихології та подальший розвиток цієї науки.

РОЗДІЛ 1

ЕТНОПСИХОЛОГІЯ ЯК НАУКА. ПРЕДМЕТ І МЕТОДИ ЕТНОПСИХОЛОГІЇ

1. Етнопсихологія як галузь психологічної науки

Етнопсихологія (від гр. *ethnos* — плем’я, народ) — це галузь психології, що вивчає етнічні особливості психіки людей, національний характер, закономірності формування та функціонування національної самосвідомості, етнічних стереотипів та установок.

Роком народження цієї науки прийнято вважати 1859 р., коли приват-доцент кафедри загального мовознавства Берлінського університету Г. Штейнталь разом із філософом М. Лацарусом почали видавати “Журнал етнічної психології та мовознавства”. У своїй програмній статті “Думки про народну психологію” редактори проголосили народження нової науки — науки про пізнання народного духу.

Штейнталь та Лацарус тлумачили поняття “народний дух”, по-перше, як особливе замкнуте утворення, що виражає психічну схожість індивідів, які належать до певної нації, а по-друге, як їхню самосвідомість. Зміст поняття “народний дух” може бути розкритий шляхом порівняльного вивчення мови, міфології та культури.

На початку XX ст. ці ідеї розвивалися і частково реалізувалися у “Психології народів” В. Вундта. У своїй грандіозній праці, робота над якою тривала з 1900 по 1920 р., він спробував визначити зміст міфу, релігії, мистецтва та інших явищ культури різних народів.

У сучасній етнопсихології існує кілька відносно самостійних напрямів:

1. Порівняльні дослідження етнічних особливостей психофізіології, пізнавальних процесів, пам’яті емоцій, мови тощо, що теоретично та методично складають невід’ємну частину відповідних розділів загальної та соціальної психології.

2. Культурологічні дослідження, що вивчають особливості символів і ціннісних орієнтацій народної культури та нерозривно пов’язані з відповідними розділами етнографії, фольклористики та мистецтвознавства.

3. Дослідження етнічних особливостей соціалізації дітей, понятійний апарат і сприйняття яких найближчі до соціології та дитячої психології.

4. Дослідження етнічної свідомості та самосвідомості, що послуговуються понятійним апаратом і методами з тих розділів соціальної психології, які вивчають соціальні установки, міжгрупові стосунки та взаємини всередині групи [4].

Отже, етнічна психологія як самостійна наука виділилась з інших галузей знань, але залишилась з ними в тісному взаємозв'язку.

2. Зв'язок етнопсихології з іншими науками

Етнопсихологія та етнографія. Традиційно найтісніший зв'язок етнопсихологія має з етнографією. Адже біля джерел етнопсихології стояли не психологи, а етнографи, які й запропонували виділити один з її розділів — психічну етнографію, тобто вивчення інтелектуальних здібностей народу, силу волі та характер, почуття гідності.

Отже, етнопсихологію та етнографію поєднує об'єкт дослідження — етнічні спільноти, але етнографія вивчає побут і культуру народів, а етнопсихологія досліджує свідомість етнічних спільнот, закономірності її формування та функціонування.

Етнопсихологія та антропологія. Така галузь етнічної психології, як психологічна антропологія близька за змістом до соціальної (культурної) антропології, але остання має свою сферу дослідження — людину як частину культури, властивої певній спільноті.

Етнопсихологія та соціальна психологія. Деякі дослідники розглядають етнопсихологію як галузь соціальної психології, оскільки ці науки близькі за об'єктом і предметом дослідження. Соціальна психологія вивчає процеси розвитку та функціонування суспільної психології та соціальних спільнот (великих і малих соціальних груп), а етнопсихологія — духовно-психологічні риси етносів, їхню специфіку та прояв у всіх сферах діяльності та культури. Виділення етнопсихології із соціальної психології як наукового напряму пов'язане з особливим інтересом до етнічної свідомості та ідентичності в соціальних стосунках суспільства.

Етнопсихологія та соціологія. Етнічні спільноти, оскільки вони є соціальними спільнотами, вивчає і соціологія, але в неї узагальненіший підхід до них. Однак у підходах до етнічної свідомості в соціології та етнопсихології багато спільного, зокрема, вони користуються схожими методами дослідження.

Етнопсихологія та культурологія. Культурологічні дослідження тісно пов'язані з етнографічним аналізом культури, з розробкою її етнічних проблем.

Ця гілка етнопсихології вивчає мову, побут, архітектуру, творчість, а також релігію різних етносів.

Етнопсихологія та фольклористика. Беззаперечний зв'язок етнопсихології і з фольклористикою. Якщо фольклористика вивчає фольклор різних народів взагалі, то етнопсихологія приділяє увагу архетипам[1], які зафіксовані у фольклорі.

Етнопсихологія та історія. І нарешті, з історії етнопсихологія бере матеріал про зародження, розвиток, а також зникнення чи асиміляцію певних етнічних груп: націй, національностей, народностей.

Етнопсихологія та екологічна психологія. Протягом тривалого часу вчені досліджують вплив екології на етнічну психологію. Так, існує чимало робіт, де показано, як довкілля (природа, архітектура) впливає на формування менталітету тієї чи іншої нації.

3. Предмет і об'єкт дослідження етнопсихології

Будь-який науковий напрям переростає в окрему галузь науки тільки тоді, коли починає набувати власної "самосвідомості", визначаючи своє місце серед інших наук, уточнюючи основні принципи та поняття, а в процесі уточнення основних понять визначається з об'єктом і предметом своїх досліджень.

Етнопсихологія як самостійна наука зародилась на ґрунті таких дисциплін, як етнографія, соціальна психологія, соціологія та соціальна антропологія. Тому з даними науками у неї схожий предмет дослідження — етнічні спільноти. Але у кожної з них до нього власний підхід. Якщо етнографія вивчає побут і культуру народів, то етнопсихологія — свідомість етнічних спільнот, закономірності її формування та функціонування, а також інші психологічні особливості етносу.

Найчіткіше визначення предмета етнопсихології, на нашу думку, дають А. Бороноєв і В. Павленко.

Предметом етнопсихології є соціально-психологічні риси національно-етнічних спільнот, їхній вплив на поведінку особистості, а також соціально-психологічні процеси й особливості етнічного розвитку та міжнаціонального спілкування [3].

Виходячи з цього визначення, автори виділяють у предметній галузі етнопсихології три дослідницьких блоки.

[1] *Архетип* (від гр. *archetipos* — першообраз) — спосіб зв'язку образів, які переходять від покоління до покоління.

1. Вивчення феномену етнопсихології на двох її рівнях: власне психології та самосвідомості. Тут досліджується зміст етнопсихології у сферах культури та способу життя тієї чи іншої спільноти.

У цьому блоці в рамках дослідження самосвідомості вивчається проблема "нація — особистість", тобто набуття особистістю національних рис та їхнього впливу на її життєдіяльність і поведінку, а також усвідомлення нацією власних якостей та ідентифікація себе з певною спільнотою.

Крім того, тут вивчається система народної (етнічної) педагогіки, що допомагає зрозуміти, як індивід набуває національних рис і самосвідомості під впливом культурно-духовного середовища, яке визначає його поведінку.

2. Вивчення соціально-психологічних явищ, що виникають при спілкуванні людей різних національностей.

Соціальна психологія виділяє три види спілкування: комунікативне, інтерактивне та перцептивне. Дана класифікація була запозичена етнопсихологією для власних дослідницьких проблем.

Отже, *комунікативне спілкування — це обмін інформацією між людьми, продуктами духовної сфери, ідеями, станом свідомості, почуттями.* У міжетнічному спілкуванні цей процес дуже складний і залежить від активності суб'єктів спілкування, їхніх установок, клімату та способу життя народів.

Інтерактивне спілкування — це взаємодія людей на основі спільної діяльності. Тут також є місце для дослідження етнічних проблем. Наприклад, спостерігається, що спільній діяльності представників різних народів часто заважають різні трудові навички та звички, національний досвід в організації праці, її темпи та характер спілкування.

Перцептивне спілкування розглядається як сприймання та розуміння людьми різних національностей одне одного. Цей дослідницький блок пов'язаний із вивченням закономірностей спілкування та соціально-психологічних аспектів взаємодії представників різних етнічних груп у конкретних ситуаціях. Значне місце тут відводиться проблемі етнічних стереотипів.

3. Третій дослідницький блок етнічної психології пов'язаний із вивченням соціально-психологічних закономірностей розвитку етнічних спільнот — етногенезу.

Ці дослідження набувають особливої гостроти у зв'язку із сучасним проявом етнічної самобутності, коли в багатьох державах розв'язуються проблеми національної єдності, національної консолідації та самостійності, суверенітету, що є умовами подальшого соціально-економічного та духовного розвитку [4].

Крім того, етнопсихологія вивчає таку проблему, як "етнос та особистість". Адже становлення людини як особистості неможливе без етнічної культури, цінностей, традицій, без елементів свідомості та підсвідомості спільноти, до якої вона належить.

Як показує досвід, порушення цієї закономірності веде до національного нігілізму, руйнування особистості та культури, а це, у свою чергу, — до маргіналізації[1] сучасного суспільства.

4. Основні етапи розвитку уявлень про предмет етнопсихології

4.1. Стародавній світ і дослідження відмінностей між народами

Етнічні відмінності почали привертати увагу вчених з того самого часу, коли виникла етнічна самосвідомість.

Мислителів Стародавнього світу вже цікавила проблема етнічних відмінностей, їхній вплив на побут і культуру народів; вони намагалися аналізувати характер того чи іншого народу.

Це питання порушували Гіппократ, Страбон, Платон, Теофраст і Ксенофонт.

Гіппократ у своїй праці "Про повітря, води, місцевості" підходив до даної проблеми з позицій географічного детермінізму, відзначаючи, що різниця між народами зумовлена розташуванням країни, кліматом та іншими природними чинниками. Цей підхід у подальшому підтримали інші вчені, і в науці склалася певна теорія — *географічний детермінізм*[2].

Платон, на відміну від Гіппократа, робить інший підхід. Він аналізує характер людей у зв'язку з соціально-політичним устроєм суспільства, в якому вони живуть. У своєму вченні про державу він наголошував, що характери людей формуються під впливом певної форми державного правління і що в людей буває стільки ж видів духовного складу, скільки існує видів державного устрою, а при його зміні духовний склад також змінюється.

Теофраст, учень Аристотеля, розглядає моральні риси людей як такі, що формувалися під впливом навколишнього соціального середовища.

Оскільки в античному світі не було націй, то в давньогрецькій філософії ми не знайдемо поняття "національний характер". Воно з'являється значно пізніше, коли в Європі виникають і розвиваються капіталістичні виробничі відносини.

[1] У даному випадку *маргіналізація* вживається як поняття, що означає відсутність етнічної самосвідомості в значної частини членів суспільства.

[2] *Географічний детермінізм* — спроба вивести залежність особливостей певного народу від географічного середовища.

У давньогрецькій філософії мова йде про характеристику цілих народів і робиться спроба дати їм ту або іншу оцінку. Так, учень Сократа **Ксенофонт**, вивчаючи характер персів, аналізує еволюцію окремих рис, типових для даного народу, але такими, що змінюються у зв'язку з конкретними умовами [4].

4.2. Європейські вчені про психологію народів (середина XVIII — перша половина XIX ст.)

Принципово новий етап у дослідженні етносів починається із середини XVIII ст. Реальні процеси, що відбуваються в соціально-економічному житті західноєвропейських країн XVIII–XIX ст. побудили філософів і соціологів осмислити їх теоретично.

Г. Гегель, К. Гердер, К. Гельвецій, І. Кант, Ш. Монтеск'є розглядали у своїх працях такі поняття, як "нація", "народ", "національний характер".

У XVII ст. поширився географічний детермінізм — вчення про те, що національний характер народу, його психологічні особливості визначаються географічним чинником.

Ш. Монтеск'є, відомий представник географічного детермінізму, так писав про визначення національного характеру кліматичними умовами: "Влада клімату сильніша від усіх інших влад... Народи жарких кліматів нерішучі, як старі люди, народи холодних кліматів відважні, як юнаки" [4]. При цьому, підкреслював Ш. Монтеск'є, можна спостерігати зміну національного характеру: "Через зміни клімату: у північному кліматі ви побачите людей, у яких мало вад, та немало чеснот, багато щирості й прямодушності. При наближенні до півдня ви начебто віддаляєтесь від самої моралі: поряд із посиленням пристрастей помножуються злочини. У країнах із помірним кліматом ви побачите народи непостійні у своїй поведінці та у своїх хибах і чеснотах, оскільки недостатньо визначені властивості клімату не в змозі зробити їх стійкими. У кліматі занадто жаркому тіло зовсім втрачає силу, а розслаблення тіла переходить і на душу: така людина до усього байдужа, не здатна ні на який благородний вчинок, ні на яке виявлення благодушності, всі його схильності набувають пасивного характеру, лінощі стають щастям; там радше будуть терпіти покарання, аніж спонукати себе до діяльності духу, рабство їм здаватиметься легшим, ніж розумові зусилля, які необхідні для того, щоб самим керувати собою" [4].

Отже, Ш. Монтеск'є звернув увагу на те, що народи відрізняються один від одного за характером і намагався встановити причини відмінностей. Але виведення характеру народу з кліматичних умов очевидно є одностороннім. При сумлінніше проведеному дослідженні ми спостері-

гатимемо народи, які відрізняються один від одного за характером. Певні народи хоча й живуть в одній кліматичній зоні, але мають різні форми державного правління, різну культуру та релігію, різну психологію. Водночас можна знайти схожі за характерами народи, які живуть на різних континентах і в різних кліматичних умовах. У будь-якій кліматичній зоні можна зустріти поруч як працелюбні й енергійні народи, так і відсталі, пригноблені.

Більш того, досвід історії та сучасності свідчить, що такі працелюбні й талановиті народи, як український та російський, були перетворені комуністичним режимом на сіру, безініціативну масу, яка легко піддавалася маніпуляції, — “радянський народ”.

На жаль, спроби повернутися до теорії географічного детермінізму існують і в наш час, тому так детально ми зупинились на його критичному аналізі.

Д. Юм, англійський філософ, сучасник Ш. Монтеск’є, виступав проти теорії географічного детермінізму. Замість географічного детермінізму він висуває іншу теорію, згідно з якою всі розумні істоти, включаючи людину, живуть не відокремлено одне від одного, а тяжіють до спілкування та об’єднання. Люди вступають у контакти, в результаті яких схожі схильності та звички передаються один одному. У подальшому ці схильності, а також звички передаються від однієї групи до іншої. І нарешті, об’єднання людей в одну політичну організацію, вирішення ними багатьох спільних питань, пов’язаних з обороною, торгівлею, управлінням, приводять до утворення не тільки спільної мови, спільних схильностей, а й національного характеру [7].

Аналогічні погляди висловлював представник французької просвіти **К. Гельвецій**. Всякий народ, писав К. Гельвецій у книзі “Про людину”, має свій особливий спосіб бачити та відчувати, який і створює його характер. Причому в усіх народів цей характер може змінюватись або раптово, або поступово, залежно від раптових або поступових змін, що відбуваються у формах правління ними та в суспільному вихованні.

Отже, національний характер, за К. Гельвецієм, — це спосіб бачення та відчування, який є характерним тільки для одного народу і залежить, в основному, від соціально-політичної історії (форм правління). Зміна форм правління, тобто соціально-політичних відносин, впливає на особливості національного характеру. Характер народів, вважав К. Гельвецій, особливо змінюється під час переворотів, коли народи переходять зі стану свободи в стан рабства. Тоді народ, який був гордим і сміливим, стає слабким і малодушним; і навпаки — розвиток свободи, демократичне правління сприяє зміні характеру народу в позитивний бік.

Отже, незважаючи на те, що інший представник французької просвіти **Д. Дідро** критикував погляди К. Гельвеція, викладені у доробку “Про

людину”, зокрема піддав критиці ідею К. Гельвеція про тісний зв’язок характеру народу та форм правління; слід відзначити, що цим мислителем французької просвіти були закладені наукові принципи розуміння сутності національного характеру, такі, як ідея розвитку, соціальної обумовленості та рівнозначності народів. Гельвецій також зазначав, що від клімату, ґрунту та повітря не залежить, перебуватиме народ у варварстві або знаходитиметься в розквіті культури. Природа, за К. Гельвецієм, ділила дари порівну.

Отже, ідея рівнозначності народів і рас за своїми інтелектуальними здібностями є однією з найяскравіших ідей французького філософа. Антирасистська спрямованість концепції національного характеру К. Гельвеція звучить актуально і в наші дні, її гуманістичне забарвлення свідчить про значний внесок французького матеріаліста в розробку проблеми рівноправності націй і народів. Безумовно, вчення К. Гельвеція про характер народів значно вплинуло на прогресивну думку XIX ст. [7].

Серед представників німецької класичної філософії проблемами етносу займались І. Гердер, Г. Гегель, І. Фіхте, І. Кант.

І. Гердер підходить до формування національного характеру з точки зору єдності зовнішнього та внутрішнього. Під зовнішнім він розумів кліматичні умови, а під внутрішнім — органічні, зокрема генетичні, особливості. Він відзначає, що генетична сила породила органічні утворення на Землі, а клімат лише сприяє або протидіє цій силі. У зв’язку з цим головну роль в етнічній історії він віддає внутрішнім факторам.

У своїй головній філософській праці “Ідеї до філософії історії людства” І. Гердер поставив завдання розглянути рушійні сили розвитку суспільства. Він зробив спробу відповісти на питання про те, чи існують закони розвитку суспільства, чи воно розвивається без певних законів.

Крім того, І. Гердер аналізував характери різних народів. Зокрема, значне місце у своєму дослідженні він надає слов’янським народам. Змальовуючи національний характер слов’ян, І. Гердер показує важливість їхньої ролі в історичному процесі, їхні працелюбність, миролюбство, милосердя та гостинність. Він зазначає, що слов’яни скрізь освоювали землі, які полишали інші, і вирощували на них хліб, розводили худобу. Слов’яни не намагалися пригноблювати інші народи. Навпаки, історично та географічно склалося так, що впродовж багатьох сторіч вони були об’єктом агресії з боку татаро-монголів та інших племен. Оскільки слов’яни не бажали панувати над цілим світом, наголошує І. Гердер, не мали войовничих царів і готові були платити данину, аби тільки залишили їхню землю у спокої, то чимало народів, а більш за всіх — німці, коїли проти них великий гріх. Але слов’яни не мирилися зі своїм станом, а поставали проти своїх гнобителів, демонструючи мужність та героїзм.

Виходячи з особливостей національного характеру слов'ян, І. Гердер оптимістично оцінював історичні перспективи розвитку цих народів. Колесо часу, говорив він, обертається нестримно, і оскільки слов'янські нації населяють найпрекрасніші землі Європи, то коли ці землі будуть упорядковані, то й слов'янські народи пробудяться від свого тяжкого сну, скинуть ланцюги рабства, станут обробляти свої прекрасні землі та відсвяткують на них свої стародавні свята працелюбства й торгівлі (Гердер). Безумовно, І. Гердер не міг передбачити, що слов'янським народам ще доведеться пережити таке лихо, як тоталітаризм і комунізм.

Велике місце в історії етнопсихологічних досліджень мають праці І. Канта.

І. Кант один з перших почав вживати такі поняття, як "народ" і "нація", і визначив ці поняття.

Народ, за І. Кантом, — це об'єднана у тій чи іншій місцевості велика кількість людей, що становить єдине ціле.

Нація — це частина народу, що через спільне походження признає себе об'єднаною в одне громадянське ціле.

Кожен народ, вважав І. Кант, має свій характер. Основний прояв національного характеру — це ставлення до інших народів, гордість за свою державну та суспільну свободу. Кант визнавав вплив географічного фактора на національний характер, але при цьому стверджував, що клімат і ґрунт, також як і спосіб правління, не є основою характеру народу. Основою ж характеру він вважав ті риси предків, які закріплені генетично і передаються з покоління у покоління. Це доводиться тим, що при зміні місця проживання та форм правління характер народу, як правило, не змінюється — зберігається мова, рід занять, костюми.

Значним внеском у народознавство була спроба І. Канта зробити порівняльний аналіз характерів європейських народів — німців, французів, англійців, іспанців, італійців. Причому німецький філософ наряду із сучасниками розглядає як позитивні, так і негативні риси, що властиві кожному з народів.

Думка про те, що у національному характері кожного народу присутні як позитивні, так і негативні риси, є тим раціональним моментом, що внесла філософська та суспільно-політична думка XVIII ст. у дослідження цього феномена.

Отже, діалектика національного характеру, досліджена І. Кантом, а також ідея К. Гельвеція про рівнозначність народів та ідея єдності культур різних народів, висунута І. Гердером, є важливим внеском у розробку психології етносу.

У філософській та суспільно-політичній думці початку XIX ст. у зв'язку з аналізом національного характеру того чи іншого народу формується поняття ***"дух народу"***, яке отримало в подальшому всебічне по-

ширення. Це поняття, зокрема, зустрічається у працях представників німецької класичної філософії Г. Гегеля та І. Фіхте.

Г. Гегель у праці “Філософія духу” відзначає, що ***національний характер*** — це прояв суб’єктивного духу в різних природних умовах, які по суті визначають специфіку духовного світу націй та рас, особливий дух народу [7].

Крім того, Г. Гегелем були вирішені деякі методологічні питання. Так, він виступив проти ототожнення понять характеру, стверджуючи, що вони різняться за змістом. Якщо національний характер — це риса національної спільноти, то темперамент — риса індивідуума.

4.3. Друга половина XIX ст. — становлення етнічної психології

У другій половині XIX ст. настає новий етап становлення етнічної психології як самостійної дисципліни. Цей етап пов’язаний перш за все з іменами Г. Штейнталя, М. Лацаруса, В. Вундта, Г. Лебона.

Зародилась ідея створення спеціальної науки, що поєднуватиме історико-філологічні дослідження із психологічними. Вона отримала назву **“психологія народів”**, або **“етнічна психологія”**. Початковий задум було викладено у редакційній статті першого номера “Журналу порівняльних досліджень мови” (1852), а в 1859 р. Г. Штейнталь разом із М. Лацарусом почали видавати спеціальний журнал “Етнічна психологія та мовознавство”. Основним завданням етнічної психології, або психології народів, вважалося дослідження специфічних способів життя та форм діяльності духу в різних народів.

Г. Штейнталь і М. Лацарус розрізняли два класи наук: предметом одного з них є природа, предметом іншого — дух. Народна психологія, вважали вчені, — це наука про “дух народу”, вчення про елементи та закони духовного життя народів. Вона складається з двох частин: абстрактної та конкретної. Конкретна відповідає на запитання: “Що таке народний дух і які його елементи та закони?”; вивчає закони, які необхідні для всіх народів, і називається народно-історичною психологією. Практична — описує та характеризує окремі народи і називається психологічною етнологією. Джерелами знань про народний дух є мова, міфи, релігія, мистецтво, традиції та обряди, а також історія народу в цілому.

Великою заслугою Г. Штейнталя і М. Лацаруса є те, що вони першими спробували побудувати систему етнічної психології як науки.

Концепцію “народного духу” розробляв також французький соціолог **Г. Лебон** у праці “Психологія народів і мас”, у якій історія держав розглядається як наслідок характеру народу, який називає **“психічним**

складом”. Народна душа, яка складається із загальних почуттів, інтересів і вірувань визначає історичний процес і повинна вивчатись через елементи цивілізації: мову, ідеї, вірування, мистецтво, літературу.

Г. Лебон вважав, що існує різниця у структурах психіки різних народів і рас. Причому різниця настільки велика, що говорити про рівнозначність народів і рас неможливо. Отже, за теорією Г. Лебона, існують народи нижчі та вищі, причому до вищих народів належать тільки європейці. Такі помилки в теоретичних викладках стосовно нерівнозначності народів і рас, привели Г. Лебона у табір апологетів колоніалізму та расизму.

Засновником **“школи народів”** і вченим, який здійснив значну розробку етнопсихологічної концепції, був німецький учений **В. Вундт**. Його праці, зокрема “Проблеми психології народів” послужили поштовхом до розвитку соціальної психології, зокрема такої її гілки, як психологія великих соціальних груп.

У своїх дослідженнях В. Вундт виходив з того, що оскільки народна душа така ж реальність, як й індивідуальна, то і вивчати її потрібно також детально, як й індивідуальну душу. Душа народу, вважав В. Вундт, це не просто сума уявлень індивідів, а їхній взаємозв’язок і взаємодія, котра вивчає нові, специфічні явища та закони.

Народна душа, за В. Вундтом, це вищі психічні процеси, що виникають при спільному житті багатьох індивідів, тобто народна душа — це зв’язок психологічних явищ, сукупний зміст душевних переживань, загальні уявлення та почуття.

Душу народу В. Вундт пропонує вивчати методом аналізу конкретно-історичних продуктів творчості народу: мови, міфів, звичаїв. Мова народу, за теорією В. Вундта, ідентична розуму; міфи — почуттям; звичаї — волі в індивідуальній психології.

Крім цього, В. Вундт провів межу між психологією народів та індивідуальною психологією, відзначаючи, що психологія народів — це самостійна наука, яка існує поряд з індивідуальною психологією, і хоча вона користується послугами останньої, але й сама значно допомагає індивідуальній психології.

Отже, в XVIII–XIX ст. у дослідженнях європейських мислителів значне місце посідають проблеми етнічної психології. Зокрема, багато видатних умів хвилювала проблема своєрідності духовного стану народів. Особливо плідною в цьому напрямі була школа “психології народів”.

Становлення етнічної психології як науки пов’язано з діяльністю представників саме цього напряму: Г. Штейнталя, М. Лацаруса, В. Вундта, Г. Лебона, а також послідовників цієї школи в Росії — М. Ланге, Г. Челпанова, В. Бехтерева.

4.4. Етнопсихологічні дослідження в Росії та Україні

Питання національних особливостей власного народу детально розглядалось у працях російських та українських філософів і суспільно-політичних діячів другої половини XIX — початку XX ст. Інтерес до етнічних проблем у Російській імперії обумовлювався як її багатонаціональністю, так і бажанням визначитись, оскільки вона була країною двох континентів.

Детальне висвітлення проблем етнопсихології особливо спостерігається в роботах В. Бєлінського, М. Добролюбова, М. Чернишевського. Серед українських філософів, письменників і суспільних діячів проблеми етнопсихології розглядали І. Франко, М. Коцюбинський, Л. Українка, П. Грабовський, С. Подолинський, В. Шухевич, М. Сумцов, В. Охримович, П. Юркевич.

Як бачимо, серед дослідників, яких цікавили проблеми психології етносу, значне місце посідають так звані революційні демократи, тобто та частина інтелігенції Російської імперії, що була опозиційно налаштована до царської влади.

Так, **М. Чернишевський** запропонував тезу про рівнозначність усіх народів, з одного боку, а з іншого — висловлював думку про те, що за властивостями характеру представники панівних класів більш схожі один на одного, аніж на селян своєї країни.

Великою заслугою М. Чернишевського було те, що він здійснив критичний аналіз стереотипним уявленням про характер народів. Він відзначав, що етнічні портрети народів складені переважно під впливом симпатій або антипатій, що не відповідають справжньому характеру того чи іншого народу і мають, скоріш, соціально-політичний характер. Так, М. Чернишевський звернув увагу на стереотипне сприймання іспанцями, французами та німцями італійців як боягузливих і підступних. Ці риси були приписані італійцям тими народами, які намагалися завоювати Італію. Тож пояснити ці стереотипи можна, з одного боку, досадою завойовників, які не могли повністю підкорити собі цей народ, а з іншого — роздробленістю Італії і у зв'язку з цим послабленням її боротьби проти загарбників [7].

Особливу лінію у дослідженні психології етносу проводили **слов'янофіли**, які наполягали на унікальності шляху розвитку російського народу, на так званій руській самобутності. До слов'янофілів належали: О. Хом'яков, П. Киреєвський, С. Аксаков, К. Аксаков, Ю. Самарін.

Значне місце проблемам російського етносу приділяють у своїх працях філософи В. Соловйов, К. Леонтьєв, М. Бердяєв.

У книжці Н. Данилевського “Росія та Європа” центральною є ідея про принципову протилежність Росії та Європи. К. Леонтьєв пізніше напише про те, що книга Н. Данилевського “Росія та Європа” справила на нього велике враження і він також, слідом за іншими слов’янофілами, напише про винятковість російського народу-богоносця. Навіть між російським та українським народами, як вважав К. Леонтьєв, загальним є тільки православ’я.

У цей же час (наприкінці XIX — початку XX ст.) в Україні теж активно досліджувались проблеми етнопсихології. Ними займались учені, філософи, письменники та суспільні діячі. Значний внесок у дану сферу зробили М. Костомаров, П. Чубинський, Філарет, О. Потебня, Д. Овсянико-Куликовський.

М. Костомаров у праці “Дві руські народності” писав про те, що на національний характер впливає як географічне положення, так й історичні обставини. У зв’язку з цим різноманітний етнічний склад населення України він пояснює тим, що українці традиційно працювали в інших країнах і служили у військах інших держав, що, у свою чергу, пояснює дух терпимості й відсутність національної гордині та зверхності.

У багатьох працях підкреслювався демократизм українців, особливі нахили до музики та співу, особливе залюблення у природу, що пронизує український фольклор. Але ці окремі описування, на думку сучасного дослідника В. Хруща [16], не давали цілісної характеристики українській нації. Значно доповнив цю характеристику О. Потебня, який запропонував принципово новий напрям розвитку досліджень етнопсихології.

На відміну від традиційних досліджень, у яких предметом був національний характер, або особливості певного етносу, О. Потебня запропонував досліджувати механізми формування психології етносу. У таких працях, як “Думка та мова”, “Мова і народність”, “Про націоналізм”, він розглядає поняття “народність” як таке, що відрізняє один народ від іншого, тобто становить його національну своєрідність.

О. Потебня рішуче виступав проти ідеї стирання національних відмінностей та злиття народів, яке начебто є необхідним наслідком прогресу в житті суспільства.

Цікавою з точки зору етнопсихології є також праця Д. Овсянико-Куликовського “Психологія національності”, в якій автор визначає механізми та засоби формування психологічної своєрідності націй. Слідом за О. Потебнею, Овсянико-Куликовський також вважав, що мова — це стрижень народної психіки і що національна своєрідність полягає в особливостях мислення.

Отже, підсумовуючи висновки розвитку етнопсихології другої половини XIX ст., можна зазначити, що проблематика досліджень поділялась на три групи:

1) дослідження національного характеру народу або певної нації;
2) дослідження механізмів формування етнічної специфіки;
3) дослідження проблем національної самосвідомості [16].

4.5. Етнічна психологія 20–30-х років XX ст. у Росії та її дискредитація

У радянській Росії проблемами етнопсихології у 20–30 роки XX ст. займались Г. Шпет, В. Бехтерев, Л. Виготський, А. Лурія. Велика увага приділялась питанням предмета і методів етнопсихології. Значний вклад у розвиток етнічної психології зробив видатний російський філософ **Г. Шпет**, який в 1920 р. організував у Московському університеті кабінет етнічної психології, а в 1927 р. видав книжку "Вступ до етнічної психології".

Г. Шпет вважав, що етнічна психологія має бути описовою, а не пояснювальною наукою. Це означає, що етнопсихологія повинна запозичити в етнології класифікацію соціальних явищ і ставити запитання на кшталт: "Як те чи інше явище переживається народом?", "Що він любить? Чого боїться? Кого шанує і перед ким схиляється?".

Г. Шпет значно розвинув ідеї своїх попередників — Х. Штейнталя, М. Лацаруса, В. Вундта. Г. Шпет першим у Росії почав викладати курс етнічної психології. У 1920 р. він організовує при Московському університеті перший в країні кабінет етнопсихології, який було закрито після звільнення Г. Шпета з університету з ідеологічних мотивів. Цьому талановитому досліднику так і не вдалося розвинути свої ідеї до кінця через політичні переслідування та загибель 1937 р.

Прийнятнішим для репресивної радянської системи був підхід до етнопсихології **В. Бехтерева**, який не визнавав поняття "народна душа", "народні почуття", "народний дух". Він вважав, що психологію народів повинна вивчати колективна рефлексологія, для якої вивчення міфів, звичаїв, мови є непотрібним. А необхідним для етнопсихології він вважав визначення настроїв суспільства, творчої роботи та суспільних дій.

Наприкінці 20-х років XX ст. проблеми етнопсихології почали розроблятися культурно-історичною школою, яку очолював видатний психолог Л. Виготський. Предметом етнічної психології, на думку представників цієї школи, є вивчення соціально-історичного розвитку поведінки етносу.

Говорячи про етнічну психологію, Л. Виготський мав на увазі перш за все так звану "психологію примітивних народів", тому необхідним

вважав проведення порівняльного аналізу психічної діяльності “культурної людини” та “примітиву” за допомогою кроскультурного аналізу. Він вважав, що потрібно проводити перш за все міжетнічні порівняльні психологічні дослідження представників “традиційних” і цивілізованих суспільств. *Інструментальний метод* є основним, на думку Л. Виготського, в етнопсихології і полягає він у дослідженні психологічних інструментів, що опосередковують психічну діяльність. Наприклад, культурні знаки (це перш за все мова, а потім — мистецтво, релігія, побут) є своєрідними інструментами, за допомогою яких одна людина діє на іншу, але водночас формує і власний внутрішній світ.

На основі теорії інструментального методу Л. Виготським наприкінці 20-х років XX ст. була розроблена науково-дослідна програма з педології[1] національних меншин. Замість традиційного тестування Л. Виготський пропонував у центр досліджень поставити вивчення національного середовища, його структуру, динаміку та все те, що визначає етнічну своєрідність психічних процесів. Крім того, психіку дітей національних меншин Л. Виготський пропонував вивчати не в порівнянні з психікою “стандартної” дитини, а на основі порівняльного аналізу з психікою дорослого тієї ж етнічної групи і який належить до того ж самого культурного середовища.

Експериментальне підтвердження ідей культурно-історичного підходу Л. Виготського було здійснено його учнем О. Лурія у 1931–1932 рр. в Узбекистані. Результати досліджень показали, що зміна суспільно-історичної формації та характеру суспільної практики призвела до корінних змін психічних процесів узбеків — сприймання, мислення, уяви. Але матеріалам цієї експедиції пощастило побачити світ тільки через 40 років.

У 30-ті роки XX ст. почалися гоніння на психологічну науку, апогеєм яких стала постанова “Про педологічні збочення у системі Наркомпросу”. Не допомогли тут покаянні публікації Т. Баранової, С. Балабуєва та ін. “Питання конструювання національного тесту”, яка відрізнялась підкреслено компартійною фразеологією. Зокрема, у ній проголошувалось, що “тест повинен бути соціалістичним, пролетарсько-класовим за змістом та національним за формою”. Автори статті закликали до нещадної боротьби з виявами лівого та правого ухилів у конструюванні тестів, критикували свої попередні праці.

Але такі публікації вже не могли зупинити вигнання психології взагалі та етнопсихології зокрема з наукової арени, оскільки ці науки могли

[1] *Педологія* (від гр. *pais* — дитя, *logos* — вчення) — напрям у психології та педагогіці, обумовлений поширенням еволюційних ідей та розвитком прикладних галузей психології та експериментальної педагогіки.

стати на перешкоді тоталітарному режимові, проголошуючи свободу та унікальність кожної особистості.

Поряд з іншими галузями психологічної науки етнопсихологія була засуджена як "буржуазна" наука і такою вона залишалась дуже довго. Ще у 1964 р. в енциклопедичному словнику етнопсихологія визначається як одна з гілок буржуазної психології.

І хоча поступове повернення до проблем етнопсихології стало помітним вже в 60-ті роки, розквіт досліджень у цій сфері почався тільки після розпаду СРСР, коли стало зрозуміло, що єдина нація — радянський народ — так і не стала реальністю.

4.6. Психологічна сутність основних понять етнопсихології

Відправним поняттям, з якого починається вивчення науки етнопсихології — це поняття "етносу". Як же визначається поняття "етнос" у сучасній етнопсихології?

Етнос — від гр. *плем'я, народ* — це стійка сукупність людей, які мають загальні, відносно стабільні особливості культури та психіки, а також усвідомленням своєї єдності та відмінності від усіх інших схожих утворень.

Грецьке слово "етнос" послужило основою назви окремої галузі психології — психології етносу, або, як це звучить у працях одного з засновників етнопсихології В. Вундта — "психології народів".

Другим важливим поняттям є поняття "нація".

Нація — духовно-психологічна спільність, заснована на територіально-економічній та історико-культурній єдності.

Нація, зазначають дослідники, як форма етнічної спільності, склалась на відносно пізньому етапі історичного розвитку людства. Виникнення націй пов'язане з періодом становлення капіталізму. Отже, хоч нації й існують у сучасних суспільствах як найпоширеніші форми етнічної спільності, але, окрім них, існують і такі різновиди етнічних спільнот, як народність, національна група та ін.

Далі за своїм значенням для етнопсихології є поняття "психічного складу".

Психічний склад — це стійкі риси психіки людей, що склалися на основі тривалої історії розвитку народу, які проявляються у звичках, смаках, звичаях, традиціях, емоційному сприйманні людиною навколишнього середовища та темпераменті.

Психічний склад іноді ототожнюють із поняттям характеру народу, але поняття "характер" вужче, ніж психічний склад.

Національний характер — це відносно стійкі психічні властивості народу, що залежать від конкретних історичних і соціально-економічних умов існування певної спільноти.

У кроскультурних дослідженнях, які проводяться у рамках етнопсихології, часто використовується поняття “етнічні стереотипи”.

Етнічні стереотипи — це відносно стійкі уявлення про моральні, розумові та фізичні якості, що властиві представникам тих чи інших спільнот.

Етнічні стереотипи, у свою чергу, поділяються на *автостереотипи* та *гетеростереотипи.*

Автостереотипи — це думки, судження, оцінки, котрі стосуються певної етнічної спільноти представниками цієї ж самої спільноти (наприклад, висловлювання українців про українську націю).

Автостереотипи — це, як правило, комплекс позитивних оцінок, адже люди схильні лояльно ставитись до своїх недоліків і розглядати їх як один з проявів позитивних якостей. Так, жадібність можна тлумачити як бережливість, а неорганізованість — як широту душі.

Гетеростереотипи — це сукупність оціночних суджень про інші народи.

Гетеростереотипи, на відміну від автостереотипів, можуть бути як позитивними, так і негативними. Це залежатиме від історичного досвіду взаємодії конкретних народів. Гетеростереотипи відбивають минулий та актуальний позитивний і негативний досвід взаємовідносин народів, особливо у тих сферах діяльності, де дані народи активно спілкувались або спілкуються — приміром торгівля, сільське господарство. Негативні гетеростереотипи формуються, якщо народи перебувають у конфлікті.

Останнім часом ми дуже часто зустрічаємось з таким поняттям, як етнічний конфлікт.

Етнічний конфлікт — це форма міжгрупового конфлікту, коли групи з протилежними інтересами поляризуються за етнічною ознакою.

Причиною етнічних конфліктів, як правило, бувають етнічні, соціальні, політичні та економічні суперечності. Загострення етнічного конфлікту супроводжується зростанням етноцентризму, що властивий у тій чи іншій мірі етнічній самосвідомості будь-якого рівня розвитку, посиленням циркуляції в суспільстві негативних етностереотипів, посиленням націоналізму.

Етноцентризм — це погляд на етнопсихологічні особливості іншого народу з точки зору уявлень власного народу.

З поняттям “етноцентризм” тісно пов’язане поняття “етнічні установки”.

Етнічні установки — це готовність особистості сприймати ті чи інші явища етнічного життя та міжетнічних стосунків і, відповідно до цього сприймання, діяти певним чином у конкретній ситуації.

Безумовно, у непростій ситуації, що склалася після розвалу СРСР, надзвичайно актуальними є зусилля, що спрямовані на виявлення механізмів, які гармонізують міжетнічні стосунки та поліпшують етнічні установки.

І нарешті, дуже важливим поняттям етнічної психології є поняття "національного характеру".

Національний характер — це відносно стійка сукупність рис характеру, які властиві переважній більшості представників певної нації.

В основі національного характеру лежить національна самосвідомість, у зв'язку з чим деякі західні вчені називають націю психологічним видом.

На сьогодні національний характер є об'єктом значної уваги вчених — філософів, психологів, соціологів і політологів. У вітчизняній етнопсихології розробкою проблем національного характеру займаються І. Вирост, П. Гнатюк, Л. Дробіжева, Л. Кострюкова.

Отже, у цьому розділі окреслено коло основних понять, що визначають предметне поле досліджень етнічної психології. Детальніший аналіз цих понять буде висвітлено в наступних розділах.

4.7. Основні напрями розвитку сучасної етнопсихологічної науки

Серед основних напрямів розвитку сучасної етнопсихології Ю. Платонов і Н. Платонова виділяють такі:

1) вивчення особливостей національного характеру;

2) співвідношення норми та патології у різних культурах;

3) значення раннього досвіду дитинства для формування як особистості, так і національного характеру.

Слід зазначити, що коли йде мова про вивчення національного характеру, то залишається поза увагою те, що, крім націй, є й інші етнічні групи, тому більш коректно було б говорити про етнічний характер.

Крім того, до проблем етнопсихології по-різному підходять представники різних психологічних теорій. Зупинимось на характеристиках деяких із цих теоретичних підходів.

1. Значне місце в етнопсихології посідає психоаналітичний напрям, що базується як на ортодоксальному фрейдизмі, так і на неофрейдизмі, в руслі якого працювали Е. Фромм, Е. Еріксон, Г. Деветро. Причому в працях останнім часом спостерігається еволюція психоаналізу від аналізу

психопатології особистості до позитивного полюсу — аналізу повноцінної особистості, що спрямована на реалізацію своїх потреб і здібностей. Прикладом тут може бути праця Г. Деветро “Етнопсихоаналіз”.

У рамках неофрейдизму А. Бандура розглядає природу агресивності під нетрадиційним кутом зору. Він вважає, що агресивний, емоційний стан — це явище, яке має етносоціальне походження.

2. Інший напрям західної етнопсихології пов’язаний з вивченням особистості в різних культурах. Представники цього напряму — Р. Липтонду, А. Інкелес та інші вводять поняття “модальної особистості”. За їхнім визначенням, **модальна особистість** — це певний тип особистості, до якого належить найбільше дорослих членів певного суспільства. Тобто **модальна особистість** — це типовий представник того чи іншого народу. Дослідники вважають, що таких модальних особистостей в одної нації може бути кілька. Таким чином, в етнопсихології з’явилася концепція мультимодальної нації, що дає змогу створювати характеристику нації не як особистості, а як колективу. Американський етнопсихолог Дж. Хоніман у рамках такого підходу пропонує поняття ідеальної особистості.

Ідеальна особистість, за Дж. Хоніманом, має ціннісні орієнтації, що є оптимальними для передачі наступним поколінням. Всередині етнічної спільноти може бути кілька типів ідеальної особистості, які різняться за статтю та соціальним статусом.

3. Найзначнішим за кількістю досліджень є інтеракціоністський або соціально-психологічний напрям. У рамках цього напряму значна увага приділяється вивченню етноцентризму, расизму, націоналізму.

Представники цього напряму зазначають, що існування етносу залежить від усвідомлення його членами своєї групової єдності та несхожості на інших, від стійкості етнічної самосвідомості, від сили “етнічного тяжіння”. Важливим у рамках соціально-психологічного напряму є дослідження проблем зміни етнічної самосвідомості, етнічної належності, припинення існування етносу, розчинення однієї етнічної спільноти в іншій.

Зміна етнічної свідомості може відбуватись тільки за умов міжетнічної взаємодії, тому остання теж потребує детального вивчення.

Крім того, представники цього напряму досліджують такі проблеми, як етнічна ідентифікація, етноцентризм, етнічні установки та ролі.

4.8. Відродження вітчизняної етнопсихології

Відродження вітчизняної етнопсихології почалось у 60-х роках XX ст. у зв’язку з дискусією, що розгорнулася на сторінках журналу “Вопросы истории” щодо національного питання. Дискусія була присвячена проблемам нації. Уточнювався предмет етнопсихології, її кате-

горійний апарат й окремі експериментальні методики. Нарешті було знято табу з етнопсихологічних досліджень. Але, незважаючи на це, розробка проблем етнопсихології рухалася досить мляво. Теоретичні праці в основному були присвячені критичному аналізу зарубіжних концепцій етнопсихології, а також дискусіям про категорійний апарат етнопсихології.

Дослідження 70–90-х років порушили такі питання:

● до якої дисципліни належить етнопсихологія: до етнографії (С. Арутюнов, А. Решетов), до соціальної психології (І. Кон, В. Козлов, Л. Дробіжева) чи до загальної психології (Г. Старовойтова);

● що є предметом дослідження етнопсихології: психічний склад етносу; національний характер чи вивчення окремих рис та особливостей психіки людей, які утворюють етнос;

● якою має бути логіка досліджень: чи спочатку шукати відповідь на питання про існування психічних відмінностей між народами, про те, як вони проявляються та як їх досліджувати, а вже потім визначати поняття "психічний склад", "національний характер", чи, навпаки, йти від цих понять;

● як застосувати теорію діяльності О. Леонтьєва та його концепцію єдності психічної та практичної діяльності для пояснення психічної своєрідності етносу й причини психічних відмінностей між різними етносами.

Особливого піднесення дослідження у сфері етнопсихології набули в останні роки. Це пов'язано, з одного боку, із загостренням міжетнічних стосунків після розвалу СРСР, що, у свою чергу, викликало нагальну потребу у психологічних розробках етнічної проблематики, а з іншого — з початком політичної гласності, що зняла офіційні та неофіційні заборони з етнопсихологічних досліджень.

З арени історії зійшла міфічна нація — "радянський народ", а на її місце прийшли реальні нації та народи з їх реальними та непростими проблемами.

Отже, зараз триває реальне відродження етнопсихології: робляться спроби окреслити основні напрями розвитку етнопсихологічних досліджень, починає формуватися власний методичний апарат вітчизняної науки, проводяться етнопсихологічні дослідження серед різних груп населення країни.

За останні роки стрімко зросла кількість дослідників, які вивчають проблеми етнопсихології, збільшується потік публікацій, виходять спеціалізовані збірники та посібники, викладаються спецкурси у вищих навчальних закладах, проводяться тематичні конференції, відкриваються перші лабораторії для вивчення проблем етнопсихології.

5. Методологічні принципи та методи етнопсихології

5.1. Методологічні принципи етнопсихології

Етнічна психологія, як й інші психологічні галузі, дотримується методологічних принципів, прийняті у загальній психології:

- єдності психіки та діяльності;
- детермінізму;
- відображення;
- конкретно-історичного;
- системного;
- особистісного підходу.

Але в етнопсихології як окремій науковій галузі існують і власні методологічні принципи.

Зокрема, В. Хрущ пропонує принципи, яких потрібно дотримуватися при зіставленні різних націй.

1. Принцип обґрунтованості та достовірності

Національно-психологічні особливості повинні порівнюватись на основі чітко обґрунтованих показників у рамках своєрідності того класу психологічних феноменів, які становлять зміст і структуру певної діяльності. Тобто критерії дослідження повинні бути чітко обґрунтованими.

2. Принцип порівняння та зіставлення значимих величин

Порівнюватись і зіставлятись повинні істотні, значимі величини національної психології, які визначають специфіку функціонування останньої.

3. Принцип історично-гносеологічного підходу

Порівняння та зіставлення мають вестися на основі врахування умов, у яких, з одного боку, формувались національно-психологічні феномени, а з іншого — проводились дослідження.

4. Принцип соціального підходу

Сутність національно-психологічних особливостей певної групи потрібно аналізувати також з урахуванням її соціального статусу. Адже вивчення цих особливостей не є самоціллю. Воно необхідне для аналізу діяльності представників конкретних спільностей, виховної роботи з ними, оптимізації їхніх стосунків з іншими етнічними групами [16].

5.2. Основні методи етнопсихології

Загальна характеристика двох основних стратегій етнопсихологічних досліджень

В етнопсихології умовно виділяють два основних типи досліджень.

Кроскультурні дослідження, котрі полягають у тому, що підбирається будь-яка психологічна методика, адекватна поставленим завданням, і за її допомогою проводяться дослідження двох або кількох груп, утворених представниками певних етнічних спільнот. Отже, специфіка кроскультурного етнопсихологічного дослідження полягає в тому, що дослідження проводяться паралельно в кількох групах піддослідних, що належать до різних культур. Результати, отримані в різних групах, порівнюються та аналізуються. Акцент, залежно від орієнтації дослідника, ставиться або на пошуку відмінностей у результатах вибірки, або на підкресленні схожості якихось суттєвих моментів.

Останнім часом стає очевиднішою недоцільність жорсткого протиставлення двох орієнтацій — або на пошуки відмінностей, або на пошуки схожості. Стає актуальною необхідність комплементарних досліджень і цілісного аналізу як загальних моментів, так і відмінних.

Слід зазначити, що у кроскультурних дослідженнях, попри їх простоту, доступність і легкість застосування, існує цілий ряд серйозних проблем. Наприклад, перед дослідниками постійно постає питання про валідність[1] методик. Справа в тому, що кожна конкретна методика створюється в певній країні та спрямовується на піддослідних даної культури. Отже, постає запитання: наскільки можливе її використання в інших країнах?

Ця проблема знайшла, зокрема, одне зі своїх розв'язань у створенні так званих "вільних від культури тестів", що мало особливе значення для дослідження інтелектуальних здібностей. Але ця задача виявилась складнішою, ніж уявлялося спочатку. Так, дослідники зіткнулись з тим, що навіть ставлення до процедури експерименту в різних етнічних групах не однакове.

Наприклад, В. Портеус, який створив тест-лабіринт для вивчення інтелектуальних здібностей, був впевнений, що його невербальний (тобто неопосередкований мовною діяльністю експериментатора) тест може вважатися вільним від впливу культури. Цей тест було запропоновано австралійським аборигенам, і тут з'ясувалося, що вони просто не в змо-

[1] *Валідність* (від англ. *valid* — придатний) — один з основних критеріїв якості тесту. Чим вища валідність тесту, тим краще відображається в ньому та якість, заради виміру якої він власне створювався, і навпаки.

зі виконати інструкцію. Адже вони звикли, що рішення приймається тільки після колективного обговорення, тому вони, по-перше, відмовились приступати до виконання завдань без попереднього з'ясування думки старійшин племені. По-друге, вони не могли погодитися з тим, що сам експериментатор, якого вони урочисто проголосили почесним членом їхньої общини, відмовляється брати участь в обговоренні завдань тесту та допомагати їм.

Очевидно, що такі казуси і дали підставу Ф. Гудинафу, автору відомого тесту "Намалюй людину" (що також належав до розряду "вільних від культури") у 1950 р. стверджувати, що спроби створення "вільних від культури" методів приречені на невдачу. Ця позиція, котру підтримало багато дослідників, привела до того, що в останнє десятиріччя акцент у кроскультурних дослідженнях переміщується з кількісних показників на глибинний та різнобічний аналіз результатів.

Окрім зазначеної проблеми, перед психологами, які займались порівняльними міжетнічними дослідженнями, постають й інші питання. Наприклад, чи зможе дослідник об'єктивно та неупереджено порівнювати особливості своєї культури та "чужої", чи він має право вивчати тільки ті етнічні групи, до яких сам не належить. Перед ученими також завжди постає проблема комунікації. Наприклад, якщо дослідник приїхав вивчати чужу для нього культуру, то чи можна стверджувати, що він та його піддослідні будуть правильно розуміти одне одного і що зроблені ним висновки не будуть результатом помилок, які виникають при спілкуванні представників різних культур. Ці та інші проблеми постають щораз перед психологами, що займаються кроскультурними дослідженнями.

Дослідження етнопсихології певних груп

Отже, другий напрям, що може бути виділений в етнопсихології, не планує проведення міжкультурних досліджень. Об'єктом дослідження він вважає етнічну свідомість і самосвідомість, ставлення певного етносу до інших етнічних груп, специфіку автостереотипів і гетеростереотипів, етнічних установок тощо. Реалізація цього напряму вимагає або створення спеціальних оригінальних методів дослідження, або модифікації вже існуючих у психології методів дослідження свідомості та поведінки, які можна було б застосувати до вивчення специфічного об'єкта.

Найопрацьованішою сферою досліджень етнічної свідомості в цьому напряму є сфера етнічних стереотипів, що досить широко представлена як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі [4].

5.3. Природний експеримент в етнопсихології

Природний експеримент в етнопсихології вперше був запропонований американським психологом Р. Лап'єром. У 1934 р. він подорожував Америкою з молодим подружжям китайців. (Нагадаємо, що на той час до китайців у США було негативне ставлення). За час подорожі вони зупинились у 67 готелях і пообідали в 184 ресторанах. Їм лише один раз відмовили у прийомі.

Через шість місяців, що минули з часу їхньої подорожі, Р. Лап'єр розіслав 250 листів власникам тих самих готелів і ресторанів з єдиним питанням: як вони поставляться до того, що представники китайського етносу будуть їхніми відвідувачами? Р. Лап'єр отримав 92 % негативних відповідей. Таким чином, було зафіксовано невідповідність реальних дій та словесних (вербальних) відповідей. Цей результат у подальшому отримав назву "Парадокс Лап'єра" і започаткував широку дискусію про співвідношення поведінки та вербальних установок.

Природний експеримент Р. Лап'єра став прототипом цілої серії схожих досліджень. Причому, якщо в експерименті Р. Лап'єра негативне вербальне ставлення вступало в суперечність з позитивними щодо представників іншої етнічної групи, то в інших дослідженнях спостерігалося зворотне співвідношення. Але важливим у цих дослідженнях був сам факт того, що невідповідність існувала, і з цього було зроблено певний висновок: *якщо метою дослідження є прогнозування будь-яких особистісних дій або вчинків, то ці дії та вчинки потрібно вивчати безпосередньо, а не покладатись на словесні заяви про наміри.*

Таким чином, було створено основу для впровадження природного експерименту в практику.

У подальшому було розроблено кілька основних методик дослідження ставлення до певної етнічної групи.

Так, для вивчення ставлення до тієї чи іншої групи використовують техніку, запропоновану Р. Бохнером. В один і той самий день у "Рекламі" з'являються дві аналогічні об'яви: "Молода сім'я без дітей зніме невеличку квартиру…" Об'яви відрізняються тільки вказаною у них національністю подружжя. Даються два номери телефону, за яким помічники експериментатора фіксують кількість дзвінків за цими об'явами. Чим більше буде дзвінків на якусь конкретну об'яву, тим, як вважає автор, краще буде ставлення до зазначеної в об'яві етнічної групи.

За рубежем досить поширений "Метод загублених речей". У її первинному вигляді методика полягала в розкиданні в публічних місцях великої кількості начебто загублених листів — заклеєних конвертів із написаною адресою та вказаним адресатом. Перехожий постає перед вибором: або відправити листа, або проігнорувати його існування, або зни-

щити. Той вибір, який зробить перехожий, що знайшов листа, є індикатором того, як він ставиться до персони, котрій адресовано листа. Зрозуміло, що відправка листа свідчить про позитивне ставлення. І відповідно, чим більше листів буде отримано за вказаною адресою, тим позитивнішим буде ставлення до певного етносу. Зазначимо, що листи підписувалися таким чином, щоб відразу, дивлячись на ім'я та прізвище адресата, можна було здогадатися про його етнічну належність.

5.4. Лабораторний експеримент в етнопсихології

Дослідження етнічних стереотипів методом "підбору рис" і "вільного описування"

Майже одночасно з аналізом етнічних взаємовідносин за допомогою природного експерименту почалось лабораторне вивчення етнічних стереотипів. Першим таким дослідженням вважається експеримент, проведений у США в 1933 р. В. Катцем і Д. Брейлі. Попередньо дослідниками було складено список характеристик особистості. Піддослідним (студентам Прінстонського університету) пропонувалося вибрати з 84 рис особистості, що зафіксовані в списку, такі, які, з їхньої точки зору, найхарактерніші для кожної з десяти національних груп: американців, англійців, китайців, німців, євреїв, італійців та ін.

Сукупність рис, що вибиралась піддослідними для характеристики того або іншого етносу і становила, з точки зору авторів методики, існуючий в американському суспільстві стереотипний образ певної національної групи.

Варіант методики, що запропонували В. Катц і Д. Брейлі, у своїй первинній формі вже майже не застосовується. Він трансформувався у створення "вільних портретів", тобто в самостійне довільне формулювання респондентами[1] набору типових характеристик будь-якої етнічної групи. Кількість якостей, що повинен назвати піддослідний, залежно від мети експерименту, може бути або обмеженим (наприклад, трьома чи десятьма), або довільним і необмеженим.

Існує також варіант методики, коли експериментатор в інструкції підкреслює можливість вживання у вільному описуванні не тільки рис характеру та ознак, характерних, з точки зору респондента, для певної етнічної групи особливостей поведінки, мови, зовнішнього вигляду, одягу, кухні тощо. Інформація, отримана за допомогою такої техніки, дає можливість скласти цілісний та різнобічний образ (стереотип) будь-якого етносу, що існує в будь-якого народу [27].

[1] *Респондент* (від англ. *respondent* — той, хто відповідає) — учасник соціально психологічного дослідження, який виступає в ролі опитуваного.

Використання асоціативного експерименту в етнопсихології

Асоціативний експеримент порівняно з методикою “вільного описування” та “підбору рис” — це ще один, вищий, щабель у наданні свободи реакцій піддослідному.

Виділяють такі основні різновиди асоціативного експерименту:

1) ***спрямований асоціативний*** — обмежено кількість реакцій на слово-стимул, а також визначено клас реакцій (наприклад, на стимул-іменник повинна бути і реакція, що виражена іменником);

2) ***вільний асоціативний*** (найрозповсюдженіший) — обмежена кількість реакцій, але у виборі власне самих реакцій піддослідні вільні;

3) ***вільний асоціативний*** з безліччю реакцій — у цьому випадку піддослідний не обмежений ні у кількості реакцій, ні у їхній спрямованості, більш того, експериментатор стимулює максимальну різноманітність і чисельність реакцій.

В етнопсихології існують два основні напрями використання асоціативного експерименту.

Кроскультурний порівняльний аналіз асоціацій, які викликає певний стимул

Прикладом цього типу дослідження може бути вивчення етнічної специфіки асоціацій, де стимулами використовувались назви кольорів. У результаті дослідження з’ясувалось, наприклад, що стимул “жовтий” у росіян асоціюється із кульбабою, в українців — із соняшником, у французів — із золотом і яєчним жовтком, в американців, казахів і киргизів — з маслом, а в узбеків — з просом.

На стимул “червоний” росіяни дають такі етноспецифічні реакції, як “жовтень”, “партизан”; американці — “колір шкіри”, поляки — “шапочка”. Білий колір в американців викликає асоціацію “дім”. Зелений колір в узбеків — “чай” тощо.

Вивчення етнічної свідомості та етнічних стереотипів

Схема проведення такого дослідження дуже проста: піддослідному називаються слова-стимули, серед яких є назви етнічних груп (бажано, у множині) — “росіяни”, “українці”, “роми” та інше, залежно від мети досліджень.

Асоціативний експеримент проводиться, як правило, на великій вибірці, і на основі отриманих даних будується таблиця частотного розподілу слів-реакцій на кожне слово-стимул. Найбільша кількість однакових реакцій на один і той самий стимул-назву етнічної групи і буде визначати етнічний стереотип.

Кольоровий тест стосунків. Цікаві можливості в плані вивчення етнічної свідомості відкриває “Кольоровий тест стосунків” А. Еткінда.

Для запровадження тесту з метою вивчення етнічних стосунків респонденту видають набір кольорових карток тесту М. Люшера (вісім карток) та список (у найпростішому варіанті з восьми найменувань) тих етнічних груп, ставлення до яких потрібно з'ясувати.

В інших варіантах методики замість карток тесту М. Люшера використовувались картки з геометричними фігурами або іншим стимульним матеріалом, оскільки головною метою в цьому дослідженні є не асоціативний експеримент, а зіставлення стосунків, що декларуються з реально діючими.

Тестування проводиться індивідуально і без обмеження часу. Експеримент проводиться у три етапи.

1. На першому етапі піддослідному пред'являють набір карток і список етнічних груп. Пропонується розглянути їх і до кожної етнічної групи підібрати відповідний колір. Даючи інструкцію, експериментатор повинен наголосити, що при добиранні кольору респондент не повинен орієнтуватись на будь-які чисто зовнішні ознаки (колір національного одягу або колір національного прапору).

2. Після виконання попереднього завдання піддослідному показують набір карток тесту М. Люшера і пропонують розкласти їх за рівнем привабності.

3. Коли піддослідний закінчує розкладку кольорів, йому пропонують список етнічних груп (бажано, щоб він також був у формі набору карток), який показували на першому етапі і пропонується розкласти їх за вподобанням (що і буде декларованою системою етнічних уподобань).

Результати всіх трьох етапів фіксуються в протоколі. Інтерпретація отриманих даних базується на ідеї, згідно з якою в людини існує декларативна система етнічних уподобань і реальна, що визначає її поведінку в цій сфері. Вони можуть збігатися, у випадку чіткого усвідомлення респондентом істинної ієрархії його етнічних уподобань, але й можуть значно відрізнятись.

Послідовність операцій з обробки результатів така: дані третього етапу інтерпретуються як декларативна система етнічних уподобань. У результатах розкладки першого етапу беруть етнічну групу, що має найвищий ранг у декларованій системі (3 етап) і встановлюють, з яким кольором вона асоціюється. Потім з'ясовують, яке місце цей колір посідає в системі уподобань кольорів (2 етап) — воно буде відповідати рангу даного етносу в реальній ієрархії етнічних уподобань. Аналогічна процедура проводиться для етнічної групи, що посідає друге місце в декларативній системі, потім — третє і далі, до восьмого місця. Таким чином буде встановлена реальна система етнічних уподобань.

Цю систему необхідно порівняти з декларованою ієрархією. Порівняльний аналіз проводиться у кожній етнічній групі. Порівнюється різниця рангів декларативної та реальної ієрархії. Тут також можна обчис-

лити різницю рангів, що займає кожна етнічна група як у одній, так і у другій системах (декларованій та реальній), визначивши показник адекватності усвідомлення ставлення до етносів.

Модифікований варіант шкали соціальної дистанції

Шкала соціальної дистанції була запропонована Е. Богардусом у 1925 р. Вона спрямовувалась на визначення установки індивіда, що демонструє ставлення до певної етнічної групи. У 1959 р. Е. Богардусом був запропонований спеціальний бланк шкали соціальної дистанції (за національною ознакою).

Шкала соціальної дистанції Е. Богардуса

№ п/п	Категорія	Національність				
		Німці	Поляки	Англійці	Американці	…
1	До тісного споріднення через шлюб					
2	До членства в моєму клубі як особистого друга					
3	До проживання на моїй вулиці як сусіда					
4	До роботи за моєю професією					
5	До громадянства в моїй країні					
6	У моїй країні тільки як інтуриста					
7	Бажав би не бачити в моїй країні					

Досліджуваному пропонувалося зробити помітку на тому рівні (із запропонованих варіантів) соціальної дистанції, яка б його найбільше влаштовувала.

Вітчизняні вчені запропонували адаптований до наших умов бланк модифікованого варіанта шкали соціальної дистанції.

№ п/п	Соціальна роль	Етнічна група				
		Росіяни	Українці	Білоруси	Німці	…
1	Чоловік (дружина)					
2	Сусід					
3	Друг					
4	Колега					
5	Територіальний керівник					
6	Керівник виробництва					
7	Житель мого району					

Вибір етнічних груп може варіюватися залежно від регіону, в якому проводиться дослідження, та поставлених завдань. Список соціальних ролей також може бути доповнений, якщо це відповідає цілям дослідження.

Інструкція: потрібно відзначити всі соціальні ролі, що респондент згоден надати типовим представникам певної етнічної групи.

Обробка результатів проводиться таким чином: обчислюється сума плюсів окремо в кожній колонці. Цей показник характеризує ступінь прийняття респондентом різних етнічних груп. Величина його знаходиться в інтервалі від 0 (при найменшому доброзичливому ставленні й, відповідно, найбільшій соціальній дистанції) до 7 (що свідчить про виражене доброзичливе ставлення до представників даного етносу). Відповідно всі етнічні групи можуть бути проранговані за допомогою показника за ступенями їхньої прийнятності для респондента.

Якісний аналіз бланку дає інформацію — представники яких національних груп є найбажанішими в певній ролі, а представники яких — навпаки — неприйнятні (порядковий аналіз). Аналіз за колонками показує, які ролі досліджуваний вважає можливим запропонувати представникам певної етнічної групи, а які — ні.

Шкала Е. Богардуса та її чисельні модифікації рідко застосовуються для аналізу етнічних установок окремо взятого досліджуваного. Як правило, вона використовується для вивчення різних аспектів етнічної свідомості на репрезентативній вибірці[1] певної етнічної групи.

У зв'язку з цим усі описані показники обчислюються за допомогою методів математичної статистики, а в найпростішому випадку — за допомогою находження міри центральної тенденції (середнього арифметичного) та ступеню стандартного відхилення.

5.5. Метод інтерв'ю як засіб побудови моделі етнічних ситуацій

Метод інтерв'ю рідко використовується у психологічній практиці. Вільний характер подачі матеріалу, складність його подальшої обробки та інтерпретації викликають недовірливе, обережне ставлення до цього методу.

Цікавий підхід до методу інтерв'ю в етнопсихології був здійснений голландським ученим Томасом Ван Дейком. Згодом його апробував та адаптував вітчизняний психолог В. Петренко.

В. Петренко після апробації цього методу зазначив, що аналіз розповідей, зібраних під час інтерв'ю, дає досить багату інформацію про характеристики етнічної свідомості, особливо якщо в процедуру його проведення внести ряд змін, які дають можливість повніше використовувати цей метод.

[1] *Репрезентативна вибірка* (від англ. *representative* — характерний, показовий) — властивість вибіркової сукупності представляти генеральну сукупність.

По-перше, інтерв'ю має бути формалізованим (мати чітку схему), щоб розповіді респондентів можна було порівнювати.

По-друге, інтерв'ю має бути не про якийсь етнос взагалі, а про ситуації взаємодії з представниками конкретних етнічних груп. Причому аналіз буде значно багатший, якщо побудувати його на порівняльному принципі, тобто не обмежуватись вивченням одного стереотипу. А дослідити ситуації взаємодії з представниками кількох етнічних груп, у тому числі з тою, до якої належать ті, у кого беруть інтерв'ю.

І нарешті, оскільки цей метод є специфічним, краще застосовувати його не ізольовано, а в комплексі із звичнішими психологічними методами дослідження.

Питання для самоконтролю

1. Чим схожі та чим відрізняються етнографія та етнопсихологія?
2. У чому полягає актуальність у наші дні концепції національного характеру в К. Гельвеція?
3. Коли з'явились поняття "народ", "нація" і хто найперший почав їх згадувати?
4. У якому році народилась самостійна наука — етнопсихологія?
5. Які напрями виділяють у сучасній етнопсихології?
6. У чому полягає сутність теорії географічного детермінізму?
7. Які помилки в теоретичних викладках Г. Лебона привели його до табору апологетів колоніалізму?
8. Хто вважається засновником "Школи народів"?
9. Чому етнопсихологічні дослідження не влаштовували тоталітарний сталінський режим?
10. Що таке "етнос" у сучасному розумінні?
11. Чим відрізняються автостереотипи від гетеростереотипів?
12. У чому полягає сутність кроскультурних досліджень?
13. З якими складними проблемами зіткнулись дослідники у кроскультурних дослідженнях?
14. Ким вперше був застосований природний експеримент в етнопсихології?
15. Які методи дослідження в етнопсихології ви знаєте?

РОЗДІЛ 2

ПРОБЛЕМА ЕТНОСУ ТА НАЦІЇ В ЕТНОПСИХОЛОГІЇ

1. Психологічна характеристика етносу

Етнос у структурі етнопсихології розглядається як соціальний організм певної території і певних груп людей. У цих людей, завдяки розвитку господарських, культурних, торговельних та інших зв'язків, склалась спільна мова, загальні риси культури та побуту, особливості психічного складу. Крім того, якщо ці групи відрізнялись одна від одної у расовому відношенні, то відбувалась їхня метисація. Прикладом метисації можуть служити бури в Південній Африці, предками яких були англійські колонізатори та місцеві африканці.

Отже, зміна основних ознак етносу, таких, як мова, культура, релігія, територія, може привести й до зміни самого етносу. Так вважає ряд спеціалістів з етногенезу. Але, як свідчить історія, зовсім не обов'язково зміна названих етноформуючих ознак призводить до зміни етносу. Так, єврейський народ утратив свою територію та державу вже в I ст. від Р. Х., ставши народом-діаспорою[1]; потім цей народ частково втратив мову (у кращому випадку він став білінгвом). Але незважаючи на те, що було так багато втрачено, етнічне ядро єврейської нації не було асимільоване. Вважається, що етноінтегруючу роль у цьому випадку відігравала національна релігія — іудаїзм, який допоміг зберегти як мову (іврит), так і етнокультурні традиції. Безумовно, найважливішу роль у збереженні цього етносу відігравала національна ідея, яка, в основному, базувалася на релігійній основі. Єврейський народ завжди відчував себе народом Божим. Ця національна ідея допомогла йому не тільки вистояти, а й повернути собі, майже через два тисячоліття, територію, державність, мову, відродити культуру.

Досить драматичною була доля й українського народу — його землі грабували та відбирали, його мову забороняли, знищували його культуру та національну еліту, але народ вистояв, зберігся.

Говорячи про психологічну характеристику етносу, слід зазначити, що у вітчизняній науці ще тільки почали з'являтись роботи, присвячені "національній душі". У минулому цій проблемі, як правило, приділяли увагу філософи та письменники.

[1] *Діаспора* — розсіяння.

Наприклад, видатний філософ М. Бердяєв у праці "Російська ідея" так пояснював феномен російської душі: "Є відповідність між неосяжністю, безмежністю, безкінечністю російської землі та російської душі, між географією фізичною та географією душевною. У душі російського народу є така неосяжність, спрямованість у безкінечність, як і в російській рівнині".

Пригадуючи також гоголівський образ "птиці-трійки", яка летить у безкінечну даль, ми зрозуміємо, що інтуїтивне осягнення національної психології хоча й не має чітких наукових визначень, але воно все ж здатне проникнути в глибини цієї проблеми.

2. Умови походження та модифікації етносу

Зосереджуючи увагу на проблемах становлення або зміни етносу, зазначимо, що нема в історії випадків, коли етногенез, тобто формування того чи іншого етносу, відбувався за якимось єдиним правилом.

Ряд учених-етнопсихологів намагались складний процес етногенезу народів втиснути у схему, за якою вони начебто пройшли такий шлях: племінні союзи — народності — нації.

Але, як справедливо зазначає Л. Шкляр, як немає народів, які пройшли усі рівні суспільно-економічних формацій, так немає (хіба що за рідкісним винятком) націй, які пройшли всі стадії етногенезу — від родоплемінної спільності до національних утворень [47].

Цікавим прикладом, який ілюструє складність не тільки схематичної побудови процесу етногенезу, а й відтворення реального етногенезу конкретної нації, може бути дискусія, що виникла щодо етногенезу української нації. Ця дискусія так і не завершилась. Згідно з однією версією український етнос з'явився у період феодального роздроблення, на руїнах Київської Русі приблизно у XIII–XIV ст. Водночас відбувався етногенез і російської нації.

Інша версія склалась на рубежі XIX–XX ст. і, згідно з нею, український народ — прямий спадкоємець культури Київської Русі, а його етнічні корені сягають в епоху скіфів і сарматів, антів та гунів і навіть кельтів. Її підтримували видатні українські історики М. Костомаров і М. Грушевський, її й сьогодні підтримують українські патріоти. Але ця версія ще у XIX ст. зазнавала жорсткої критики з боку державної школи імперської історіографії за "сепаратизм", тобто відхід від ідеї східнослов'янської єдності. Критикується вона і зараз з боку російських історіографів. Так, Л. Гумільов охарактеризував згадану версію як прояв "войовничого

провінціоналізму”, що в перекладі на мову психології може означати те, що українці, переймаючись комплексом меншовартості, створюють дуже амбітні теорії свого походження, і це є не що інше, як процес гіперкомпенсації цього комплексу. Отже, крапка в цій дискусії ще не поставлена.

3. Поняття маргінальності

Поняття маргінальності вживається досить часто в значенні пограничності, перехідності, невизначеності.

Так, у багатьох дослідженнях з етнопсихології йдеться про етнічних маргіналів — людей, які не мають чітких етнокультурних орієнтацій, не можуть з упевненістю заявити свою причетність до того чи іншого етносу, до тієї або іншої культури. Гіперболізуючи свою позицію, вони іноді називають себе “громадянами світу”. Таке явище, як маргіналізація, стає можливим, по-перше, через міжетнічні шлюби, а по-друге, через міграцію населення.

Цікаво зазначити, що діти, які народились від міжетнічних шлюбів, все ж таки не мають великих складностей у визначенні своєї етнічної належності. Складнішим і поширенішим явищем є так звана культурна маргінальність.

Мільйони людей, які проживають за межами території проживання свого етносу, стають причетними до культури іншого етносу. Представники малочисельних народів живуть на рубежі культур, одна з яких є, як правило, вищою за показниками рівня соціально-економічного розвитку або за престижністю.

Ця культурна “граничність” призводить до відсікання людини від її етнічних коренів і розмивання національного “я” або національної самосвідомості. Світогляд і ціннісно-духовні орієнтації особистості залишаються поза певної системи цінностей народу, його культури та психології.

Наслідок такої ситуації — відмова від національно-культурних цінностей, втрата усвідомлення етнічної ідентичності, невизначеність поведінки та посилення маргіналізації.

Велика загроза маргіналізації різних етносів (у тому числі й українському) була за радянських часів, коли тоталітарний режим намагався сформувати “єдину націю — радянський народ”. Тепер ми переживаємо зворотні процеси — відродження націй та етносів. Отже, сьогодні правильний підхід до розв’язання національного питання буде сприяти не тільки національній консолідації, а й взагалі національному відродженню народів України.

4. Соціально-психологічна сутність поняття “нація”. Основні етнічні та культурологічні ознаки нації

На сьогодні не існує загальноприйнятого науково-обґрунтованого визначення поняття “нація”. Усі існуючі визначення зводяться до перерахування її складових, таких, як спільна мова, територія та економічне й політичне життя на ній, культура та релігія, спільні расово-етнічні корені, закладені в генотипі, психологічна єдність, стрижнем якої є національна самосвідомість.

Мова. Отже, однією з найістотніших ознак нації вважається мова. Розглянемо окремі нації з точки зору використання ними рідної мови.

Українці, росіяни, білоруси, що живуть за межами своїх країн, не завжди володіють рідною мовою, але вважають себе українцями, росіянами та білорусами, і немає підстави не вважати їх такими. Євреї, що живуть за межами Ізраїлю, як правило, не володіють івритом.

Існують нації з двома або й більшою кількістю мов — швейцарці, індуси, бельгійці, канадці. І навпаки, є різні нації, які мають спільну мову — німці, австрійці, жителі Люксембургу, Ліхтенштейну, частини Швейцарії говорять німецькою. Жителі Канади, Австралії, Нової Зеландії говорять англійською, хоча належать до різних націй. До різних націй належать серби та хорвати, але мови у них майже однакові.

У світі мов також існує таке цікаве явище, як *піджан-мови* — своєрідні міжнародні мови. Вони сформувались тоді, коли європейським колонізаторам потрібно було налагоджувати стосунки з корінними жителями Африки, Америки, Індонезії, Китаю та Тихоокеанських островів.

Безумовно, європейці не вважали за необхідне попрацювати та вивчити місцеву мову. На корінне населення ж вони дивились, як на дітей, котрим не під силу вивчити мову дорослих, тобто європейців. Отже, завойовники розмовляли з жителями колоній спрощеною, “дитячою мовою”. Аборигени, сприйнявши цю мову, трохи її змінювали, добавляючи до неї свої слова. Так виникли піджан-мови. Такими небагатослівними піджан-мовами було зручно користуватись у торгівлі та бізнесі. Взагалі слово “піджан” походить від слова “бізнес”. Існує версія, що так слово “бізнес” звучало у китайців, які вперше вчились його вимовляти. Часто складалось так, що діти росли й чули тільки піджан-мову. Таким чином формувались нові мови, які називались креольськими. Як приклад формування такої мови можна навести офіційну мову, що існує в Індонезії.

Індонезією багато років правили голландці, які спілкувались з місцевими жителями піджан-мовою, яка називалась *базар-малай*. На той час в Індонезії було багато племен і національних груп, і кожна з них мала свою

мову. Коли вони стали незалежними від Голландії, єдиною спільною мовою була мова базар-малай, яку й проголосили офіційною мовою Індонезії. У подальшому ця мова розвинулась через те, що індонезійці ввели в неї багато малайських слів. Таким чином, у нації зникло кілька мов, а на зміну їм прийшла одна мова, але сама нація залишилась як така.

Отже, мова, хоч і дуже важлива, глибинна ознака нації, але не така, без якої нація може втратити свою етнічну специфіку.

Політична та економічна діяльність на спільній території. Також можливе існування нації і без таких важливих ознак, як спільна політична та економічна діяльність на єдиній території. У межах різних держав перебувають такі нації, як ірландці, азербайджанці, курди, узбеки, китайці. Євреї майже упродовж двох тисячоліть не мали своєї держави та території. Цигани і тепер їх не мають. Українська, вірменська та інші діаспори відірвані від своїх держав, вони розкидані по усьому світу, але зберегли свою національну самобутність.

Релігія. Важливою, але також необов’язковою ознакою нації є також релігія. Такі релігії, як християнство, іслам і буддизм, об’єднують безліч націй і є світовими релігіями. У багатьох націй співіснують дві або кілька релігій. Так, багаторелігійною є американська нація — у США існують усі більш-менш відомі релігії.

У Японії державною релігією вважається синтоїзм (“шлях богів”), але вона мирно співіснує з буддизмом і конфуціанством. Синтоїзм або синто вважається істинно народною японською релігією. За своєю сутністю вона наближається до язичества, синто стверджує, що все у світі має душу — гори, квіти, райдуга, що з’являється після грози. Перед синтоїстським храмом обов’язково будується щось на зразок воріт із двома поперечними перекладинами. Торій вважається національним символом Японії, оскільки це один з небагатьох зразків японської архітектури, яка існувала до іноземного впливу на цю країну.

Священна книга синто складається з багатьох японських легенд. Там немає ніяких моральних заповідей чи норм поведінки, застережень проти гріховних учинків. Тому синто не є релігією в звичному розумінні. Адже релігія — це зв’язок з Богом. Ця примітивна система вірувань була породжена через обожнення природи. Саме вона виховала в японців любов до природи та майже релігійне ставлення до чистоти. Бруд ототожнюється в японців зі злом, а очищення від всіх видів бруду є основою майже усіх обрядів. Отже, любов до чистоти в цієї нації має глибоке коріння.

Буддизм, на відміну від простонародного синтоїзму, прижився в Японії як релігія еліти, оскільки, маючи складне філософське підґрунтя, не сприймався рядовими японцями. Але ці такі несхожі між собою релігії не ворогують між собою, а навпаки — утворюють певний союз. Так, у сільській місцевості синтоїстські та буддійські храми будують поряд, ос-

кільки вважається, що боги синто захищають Будду від місцевих злих духів. Буддійський храм відрізняється від синтоїстського статуєю Будди та прокладеними до нього звивистими доріжками з кам'яних плит. Перед храмом синто стоїть торій, а веде до нього дорога, що встелена дрібним щебенем, у якому в'язнуть ноги.

З початку XVII ст. військова влада Японії — сьогуни — почали насаджувати в країні конфуціанство з його ідеєю покірності владі. Конфуціанство дещо витіснило буддизм, але державною релігією все ж таки стала синто.

Отже, японська нація зазнала впливу трьох релігій. Синто наділив її чутливістю до краси природи, прагненням до чистоти та легендою про своє божественне походження. Буддизм з його філософією недовговічності всього існуючого закріпив у народі стійкість і мужність. Конфуціанство принесло з собою ідею про те, що основа моралі — це вірність і повага до старших і властей. Ці риси лягли в основу японських традицій та національного характеру.

Своєрідний підхід до релігії мають цигани. Вони вважають своєю релігію тієї країни, в якій живуть. При зміні вітчизни вони змінюють і релігію, але в глибині душі вони завжди залишаються язичниками.

Таким чином, певну релігію далеко не завжди можна ототожнювати з певною нацією. Те ж саме стосується культури та расових коренів.

Національна самосвідомість. Єдина складова, як вважають спеціалісти, без якої неможливе існування нації, суто психологічна. Це — національна самосвідомість, або усвідомлення етнічної ідентичності (національна ідентифікація), як вона називається в західній науці.

Інші фахівці вважають такою складовою національний характер. Адже саме національний характер робить націю неповторною та самобутньою. І нарешті, третя категорія дослідників вважає основною ознакою нації національну ідею. Отже, усі ці ознаки, хоча й різні за змістом, але схожі в одному — це суто психологічні ознаки. Тому націю іноді називають психологічним видом.

5. Поняття про національну ідентифікацію. Сучасні процеси національного та державного будівництва

Нація існує насамперед завдяки самосвідомості її людей, їх самоототожненню з культурою своєї нації. Національна самосвідомість або почуття етнічної ідентичності лежить в основі національного характеру. Це, як зазначалось у попередньому розділі, дає підставу вважати націю

психологічним видом на відміну від біологічного виду тварин. Отже, кожен індивід є національним, по-перше, об'єктивно, а по-друге, суб'єктивно, свідомо, оскільки визнає себе частиною тієї чи іншої нації, ідентифікує себе з нею. Без цього нація не може бути повноцінною. Через самосвідомість, ціннісні орієнтації. Традиції, національна сутність проявляється конкретніше, ніж через об'єктивні чинники. Отже, кожна людина найбільшою мірою національна через те, що усвідомлює свою належність до нації, ідентифікує себе з цілим.

Саме національна самосвідомість допомагає людям вистояти як нації, зберегти свою мову, культуру та навіть, як у євреїв, повернути собі свою державність. Держава Ізраїль не існувала майже дві тисячі років і була відновлена в 1948 р. Україна, як і деякі інші держави, що належали до СРСР, майже ніколи не мала своєї державності. Самостійною державою вона стала після розвалу СРСР, а у 2001 р. відзначила перше 10-річчя своєї незалежності. Україні ще належить подолати непростий шлях, перш ніж вона зможе заявити про себе як могутня держава з потужною економікою та здоровою нацією.

Під час формування "єдиної нації — радянського народу" усі нації на території СРСР зазнали величезних втрат.

Розглянемо детальніше, що сталося з українською нацією і в якому стані вона перебуває на початку шляху її незалежності.

Мова. За роки радянської влади українська мова стала непрестижною, "мовою села", необов'язковою для вивчення. Так, у 80-х роках XX ст. набув чинності закон, за яким батьки могли написати заяву до школи про звільнення їхньої дитини від вивчення української мови.

Молода держава відразу ж попіклувалась про відродження мови — вийшли Закони "Про освіту", "Про мови". 28 червня 1996 р. було прийнято нову Конституцію України, у ст. 2 якої йдеться про те, що "...держава сприяє розвиткові етнічної, культурної, мовної та релігійної самобутності всіх корінних народів та національних меншин України". Але відродження мови — це справа не однієї доби. У містах України живе покоління українських батьків, які не можуть навчити рідної мови своїх дітей, оскільки самі нею не послуговуються. Потрібен час на те, щоб їхні діти самі вивчили українську мову та заговорили нею зі своїми батьками.

Культура. У радянські часи поряд з "єдиною нацією" ходовим став вираз "культура — соціалістична за змістом, національна за формою". Але це була не просто фраза — це вимога до сутності культури, до її душі. Душа національної культури була витруєна, залишилася лише її оболонка, яка сама по собі не могла розвиватись. Сьогодні українська культура хоч і не відчуває жорсткого пресингу, але у зв'язку зі складним економічним становищем України не має потрібної підтримки, щоб інтенсивно відроджуватись.

Релігія. У Радянській Україні майже не існувало ніяких релігійних утворень, окрім православної церкви, але й вона перебувала в занепаді. Офіційною державною релігією був атеїзм. Відсутність релігійного виховання поставила націю на межу морального виродження.

Сьогодні Українська держава піклується про відродження культурних і релігійних традицій: відсутня дискримінація релігій, відроджуються культові споруди, що були зруйновані за роки тоталітаризму. Будуються нові православні храми, католицькі костьоли та молитовні будинки різноманітних християнських деномінацій.

Право. Найвищі досягнення відроджена Україна має у сфері права. Усунуті майже всі правові утиски націй, релігій, мов, культур. Великим досягненням для українського права є відміна смертної кари. А найвищим досягненням у сфері права було прийняття нової Конституції України, яка є ґарантом розвитку Української держави.

Але основні зрушення та досягнення у побудові самостійної Української держави ще попереду. І основним з них повинно стати зрушення у свідомості української нації, у її ментальності.

Питання для самоконтролю

1. Які версії етногенезу української нації ви знаєте?
2. Що означає поняття “маргінал”?
3. Що таке “піджан-мова”?
4. Чому націю іноді називають “психологічним видом”?
5. Назвіть основні ознаки нації.

РОЗДІЛ 3

ОСНОВНІ СТАТИЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕТНОСУ

1. Психічний склад етносу

1.1. Структурні компоненти психічного складу

Психічний склад етносу — це стійкі риси психіки людей, що склались на основі тривалого шляху історії розвитку народу. Це одна з ознак нації, яка проявляється у спільності національної культури, в особливостях мови, побуту, характерної поведінки тощо. Елементи психічного складу передаються з покоління у покоління.

До цих елементів перш за все належать: характерна поведінка, національні традиції, звичаї, звички, що лежать в основі установок і ціннісних орієнтацій.

Отже, психічний склад проявляється у звичках, смаках, звичаях, традиціях (їх психологічному аспекті), емоційному сприйманні людиною навколишнього середовища (національний темперамент).

Поняття "психічний склад" часто ототожнюється або змішується з поняттям "національний характер". Але психічний склад, на відміну від національного характеру, це ті стійкі риси характеру, які склались протягом тривалого часу (сторіч або навіть тисячоліть), а національний характер визначає риси нації на певному етапі її розвитку. Тобто зі зміною певних умов розвитку нації (політичних, економічних, історичних) змінюється і її характер.

Наприклад, психічний склад українців визначають такі риси, як любов до рідної землі та її природи, що проявляється і закріплюється в культурних проявах — поезії, живопису. До психічного складу українців можна віднести повагу до старших, до батьків; працелюбність, що виражається не тільки у старанній праці щодня, від зорі до зорі, а й у святкових традиціях, пов'язаних із працею (наприклад, день початку жнив), які облагороджують, опоетизовують працю. Крім того, зазначимо, що традиції ратної доблесті, хоробрості, а також загальне вшанування зразків героїзму і відваги є специфічним виразом національних почуттів українців. Взагалі героїчні традиції споконвіку притаманні українському народу.

А ось як описують фахівці психічний склад деяких інших націй [16].

Росіяни. Російська народність як етнічно складена спільність (нація) сформувалася на початку XVII ст. Найважливішими рисами росіян є тер-

пимість і любов до людини. Як би не склалася доля російського народу, його ніколи не полишали милосердя і співчуття до людини, готовність поділитися останнім шматочком хліба з голодними, прийти на допомогу людині, яка її потребує. Таємниця російського характеру, як помічали численні письменники і вчені, криється в стані душі цього народу.

Звісно, у кожного народу є як позитивні, так і негативні риси. Так, у представників російської нації, крім традиційних рис, про які вже йшлося, часто можна зустріти такі якості, як прожектерство, незібраність, невміння доводити розпочату справу до кінця. Це якраз ті риси, які у минулому висміювались на Русі. Такі знавці психології російської людини, як Л. Толстой, К. Симонов, О. Толстой та інші письменники, філософи та психологи, наголошували, що відмінними рисами російського характеру є громадянська солідарність, готовність прийти на допомогу, доброзичливість, хоробрість, мужність, невибагливість і старанність. Російський народ завжди славився гостинністю. У будь-якій хаті росіяни радо приймали і приймають знайомих і незнайомих, запрошують переночувати, пригощають усім, чим тільки можуть. Ця риса росіян була і залишається незмінною. У російській сім'ї батьки виховують у дітей бажання жити в мирі, дружбі, любові до праці, до людини, в дусі високої моралі.

Білоруси. Як назва нації, так і саме слово "білоруси", має свої давні корені, хоча білоруська нація сформувалась остаточно надто пізно, наприкінці XIX — початку XX ст. Причому цей процес проходив важко і складно.

Самобутність білоруського народу — результат багатовікового розвитку. Безліч разів доводилося брати зброю до рук, а після кожного нападу завойовників починати будувати життя майже з початку, піднімаючи своє господарство з руїн. З цієї причини наполегливість, яка іноді доходить до впертості, є однією з найхарактерніших рис білорусів. Сюди ж можна віднести також надійність, працелюбність, скромність, повагу до старших, вірність у дружбі.

За свідченням соціологів і психологів, серед більшості білорусів проявляються такі риси, як прагнення добросовісно ставитись до будь-якої справи, вперто добиватися поставленої мети, діловитість, повага до порядку, дисциплінованість, довірливе ставлення до людей, комунікабельність, чесність, порядність.

Водночас потрібно зазначити, що у деяких білорусів проявляється необґрунтована впертість, непоступливість, невміння в необхідних випадках йти на компроміс у взаємовідносинах. Окремим з них можуть бути властиві недовірливість, підозра, відчуженість. Як свідчать експертні опитування, представники цієї нації замкнутіші, ніж, наприклад, українці, росіяни, що виявляється у стриманому ставленні до нових знайомих.

Молдавани. Більшість дослідників-етнографів у минулому відзначали податливу та м'яку натуру молдаван, які з давніх-давен, із покоління в покоління передавали своїм дітям традиції гостинності, турботи про ближніх. Молдавани за своєю натурою палкі, запальні, але водночас розсудливі. Вони вміють зберігати присутність духу в екстремальних ситуаціях. На дружбу з представниками інших національностей йдуть дуже обережно, але якщо вона вже зав'язалась, то тоді молдавани — довірливі й вірні друзі. За умов здорового морально-психологічного клімату молдавани — веселі, чуйні, комунікабельні, рухливі, працелюбні, відповідальні, доброзичливі.

Татари. Татари — консолідована і розвинена щодо культури нація, яка трансформувалася за останнє сторіччя у високорозвинену етнічну спільноту. Татар відрізняє сильна відданість національній культурі, традиціям, побуту. Як правило, ці люди горді, володіють розвиненим почуттям власної гідності, іноді не без відтінку самовпевненості. У професійній діяльності — кмітливі, працелюбні.

Угорці. Угорці — пунктуальний та працьовитий народ. Вони темпераментні, емоційні, добре орієнтуються в ситуаціях, стійко переносять труднощі повсякденного життя. Для них характерна відданість національній культурі, мові, традиціям, побуту. Вони комунікабельні, але водночас, обережні у висловлюванні власної думки.

Зазначені психологічні особливості певних націй є тією основою, на якій може розвиватись той чи інший етнос.

Стосовно названих характеристик психічного складу різних етносів слід наголосити, що вони наводяться тільки для ілюстрації того, як сміливо і необачно, іноді, навіть науковцями, характеризується той чи інший етнос. А так звані "експертні оцінки", за допомогою яких складались наведені психологічні портрети етносів, є нічим іншим, як етнічними стереотипами. Особливо слід звернути увагу на вживання у характеристиках народів негативних рис, таких, як хитрість, агресивність, упертість тощо. Ми вважаємо його неправомірним, оскільки ці риси характеру можуть бути властивими окремим представникам будь-якого етносу.

1.2. К. Юнг про архетипи колективного підсвідомого як основи психічного складу етносу

Карл-Густав Юнг (1875–1961) — швейцарський психіатр, психолог психоаналітичного спрямування, культуро-антрополог. Його значним внеском у психологію була теорія, за якою, окрім індивідуального підсвідомого, існує колективне підсвідоме.

Юнг стверджував, що основу духовного життя складає досвід, який передається від минулих поколінь наступним і являє собою сукупність архетипів.

Що ж таке архетип?

Архетипи — це структурні елементи людської психіки, що знаходяться у колективному підсвідомому, яке є загальним для усього людства. Вони успадковуються так, як успадковується будова тіла. Архетипи структурують розуміння людиною себе, світу та інших людей. З особливою виразністю вони проявляються у міфах, казках, снах, а також при деяких психічних розладах. Архетипи є основою творчості та сприяють внутрішній єдності людської культури, створюють можливість взаємозв'язку різних епох і взаєморозуміння людей.

Інакше кажучи, архетипи — це форма без власного змісту (відбиток), яка організує та направляє психічні процеси. Архетипи можна порівняти з сухим руслом, яке визначає рельєф річки, але річкою може стати лише тоді, коли ним потече вода. І якщо продовжити ці порівняння, то сутність архетипів якраз і полягає в тому, що вода (психічні процеси) потече цим руслом, а не поза ним. Архетипи проявляють себе як символи: в образах героїв, міфах, фольклорі, обрядах, традиціях тощо. Існує дуже багато архетипів, оскільки вони є узагальненням досвіду наших предків. Головні з них — це архетип "Я", архетип Матері, архетип Батька.

Архетип Матері визначає не тільки реальний образ матері, а й узагальнений образ жінки, реальної або міфічної: Мати, Діва Марія, Венера та ін. Це може бути не тільки позитивний, а й негативний образ: Мачуха, Відьма, Баба Яга. Архетип Батька демонструє загальне ставлення до чоловіків — Бог, Ілля Муромець, Мудрий старець, Закон, Деспот та ін.

К. Юнг розрізняв архетипи та символи. Несвідоме, як і архетипи, виражає себе в символах, але ні один із конкретних символів не може повністю виразити архетип. Окрім символів, що виражають індивідуальне несвідоме, існують також символи, що відображають колективне несвідоме: хрест, шестиконечна зірка Давида, різдвяна ялинка, буддійське "колесо життя" тощо. Юнг також відносив до архетипів і основні елементи структури особистості.

Отже, за К. Юнгом, підсвідома сфера психіки кожної людини містить приховані сліди пам'яті про історичний досвід своєї раси, нації і навіть про долюдське, тваринне існування предків. Ці сліди (архетипи), закарбовані генетично, і є психологічним корінням містичних ірраціональних рушійних сил життєдіяльності нації.

Слідом за К. Юнгом чимало дослідників національних проблем вбачали сутність націй та етносів у національному несвідомому, яке назвали "темними водами", що визначає спосіб життя народів, їхні досягнення і занепад, їхню історичну долю.

2. Ментальність як інтегральна етнопсихологічна ознака нації

2.1. Ментальність та її компоненти

Ментальність — поняття відносно нове в науці. Воно увійшло в наукову сферу в середині 50-х років XX ст. завдяки дослідженням французьких учених Ж. Люб'є і Р. Мандру. Останнім часом це поняття стало дуже популярним і широковживаним.

Терміном "ментальність" визначають певні соціально-психічні явища, тому, зазначає Л. Красавін, можна говорити про ментальність притаманну певній епосі, *оскільки ментальність відображає духовний світ людини чи соціальної спільності, епохи або етнокультури.*

Отже, категорія "ментальність" дає змогу аналізувати національний характер людей в етнічному контексті. Етнічна ментальність проявляється в домінуючих життєвих настроях людей, у характерних особливостях світовідчуття, світосприймання, в системі моральних вимог, норм, цінностей та принципів виховання, у співвідношенні магічних і технологічних методів впливу на дійсність, у формах взаємин між людьми, в сімейних засадах, у ставленні до природи та праці, в організації побуту, свят, у конкретних актах самоорганізації етносу тощо.

Таким чином, якщо йдеться про якусь психологічну рису етносу або особливість його поведінки, можна почути, що "це закладено в нашій ментальності" або "це не відповідає нашій ментальності". Отже, можна дати таке визначення поняття "ментальність":

Ментальність — це цілісний вираз духовних спрямувань, що не зводяться до суми суспільної свідомості (релігії, науки, мистецтва тощо), а є специфічним відображенням дійсності, зумовленим життєдіяльністю народу в певному географічному і культурно-історичному середовищі етносу.

Таким чином, ментальність — важливий етнопсихологічний феномен, і саме вона виступає інтегральною етнопсихологічною ознакою особистості, народу, нації.

Ментальність розглядають як систему, що створена трьома компонентами — емоційним, пізнавальним і поведінковим.

Емоційний (емотивний) компонент ментальності складається з емоційних станів і переживань.

Емоційний компонент дає певний енергетичний заряд ментальності, стимулює пізнавальну та поведінкову діяльність, мотивує її певним чином.

Пізнавальний (когнітивний) компонент ментальності складається зі знання про об'єкти і ситуації життєдіяльності, які є результатом набуття індивідуального життєвого досвіду (навчання).

Пізнавальний компонент ментальності значною мірою дає змогу орієнтуватися народові в певних історичних ситуаціях.

Поведінковий (конативний) компонент — це той компонент, що виражається у діях, вчинках етносу.

Завдяки поведінковому компоненту реалізуються ціннісні орієнтації етносу.

Отже, **етнічна ментальність — це цілісна система образів, уявлень, ціннісно-смислових утворень і "своєрідних правил життя", що стимулює і регулює найдоцільніший у цих культурних і природних умовах тип поведінки.**

Типові психологічні риси етносуб'єктів, що зафіксовані в їхній ментальності, є водночас і своєрідними "мітками" того природного і соціального середовища, у якому вони сформувалися.

Саме етнічна ментальність стає на сучасному етапі відносно самостійним і навіть визначальним соціально-історичним фактором, що зумовлює не тільки процеси етногенезу, а й суспільно-політичні процеси в державі.

2.2. Поняття про національну ідею та шляхи її реалізації

Найяскравішим виявом ментальності народу є його національна ідея. Історія свідчить, що всі стабільні та могутні нації, що існували в минулому або існують сьогодні, мають ідеал-ідею, що глибоко укорінена в душі людей, в їхні характери. Наприклад, в американців — це свобода особистості — "живи вільним або умри"; в англійців — аристократизм, порядність; у німців — упорядкованість; у французів — вишуканість; в італійців — повнокровність, емоційна насиченість; в японців — філігранна довершеність в усьому.

Кожна домінуюча ідея має під собою шар конкретизуючих і розвиваючих ідей — цінностей.

Тут слід зазначити, що український етнос існує з давніх-давен, але Україна як самостійна держава з'явилась не так давно. Отже, як іншим державам потрібна своя національна ідея, так і Україні — як державі та суспільству — потрібна своя національна ідея як інтегруюча та мотивуюча сила, як основа патріотизму нації.

Досвід історії показує, що тільки наповнення національного ідеалу високими загальнолюдськими цінностями і тверда воля втілювати свій ідеал у реальне життя — необхідна та першочергова умова всілякого прогресу та процвітання народів.

Що ж означає поняття "національна ідея"?

Поняття національної ідеї:

· **по-перше, включає в себе певний світогляд, що характерний для нації;**

· **по-друге, служить відбитком особливостей національного суспільства;**

· **по-третє, спирається на символи, які дають змогу оптимально висвітлювати кращі якості нації та стимулювати її розвиток.**

Учені та політики, яких у наш час дуже хвилює проблема реалізації української національної ідеї, наголошують на важливості її втілення в життя. Але вони також застерігають, що національна ідея не повинна будуватись на суб'єктивних, фантастичних уявленнях, ілюзіях. Дія ж під впливом ілюзій може призвести до катастрофи.

Національна ідея, як основа патріотизму, має бути справді національною, а не вузькоетнічною. Вона повинна бути зрозумілою широким колам представників певної нації.

Зараз в Україні проходить процес самоідентифікації нації, яка формується з різних етносів. Від успіху або поразки цього процесу буде залежати існування нашої держави. Тому й пропонується нашими вченими-патріотами та політиками національна ідея, у якій би виражалось бажання створити потужну, демократичну та цивілізовану державу.

Але проголошення національної ідеї ще не означає її впровадження. Як уже зазначалось, національна ідея є відбитком певних особливостей громадського суспільства, тому потрібні зусилля в державному масштабі, які б привели до певних зрушень у побудові нової держави. У свою чергу, успіхи в державному будівництві впливатимуть на світогляд нації та формуватимуть її патріотизм — основу національної ідеї.

3. Психологічна суть і зміст національного характеру

3.1. Основні структурні компоненти національного характеру

Національний характер — одна з найважливіших категорій етнопсихології. Але, як і більшість понять етнічної психології, воно ще не має загальноприйнятого визначення.

Наведемо визначення національного характеру, яке дає відомий український дослідник цього питання П. Гнатенко.

Національний характер — це сукупність соціально-психологічних рис (установок, стереотипів), які властиві нації на певному ета-

пі розвитку і які проявляються у ціннісному ставленні до навколишнього світу, а також у культурі, традиціях, звичаях, обрядах.

Отже, національний характер є своєрідним специфічним поєднанням загальнолюдських рис у конкретних історичних і соціально-економічних умовах існування нації.

Питання про визначення національного характеру дуже складне. Яке б повне не було це визначення, але все ж не може дати вичерпну соціально-психологічну характеристику нації. І. Кон зазначає у цьому зв'язку: "вчені-психологи, що займаються проблемами національного характеру, переймаються житейським уявленням, що народи як індивіди мають набір стійких якостей, "рис", які можна вимірювати та порівнювати, а потім складати для кожного народу психологічний паспорт-характеристику. Але таке неможливо здійснити навіть для окремого індивіда" [21].

Цю тезу І. Кона розвиває А. Дашдаміров, який констатує, що такі паспорти не тільки неможливі, а й непотрібні, адже подібна задача може бути не тільки ілюзорною, а й шкідливою. Адже завдання етнопсихології полягає не в тому, щоб просто окреслити особливості людей, що обумовлені їхньою етнічною належністю. Вона полягає в тому, щоб з'ясувати, як під впливом конкретних соціально-економічних, політичних і культурних умов закріплюються та передаються наступним поколінням традиції, звичаї, звички, установки та ціннісні орієнтації, смаки та уподобання, морально-психологічні та вольові якості, головні, переважаючі тенденції емоційно-психологічної сфери, реальні прояви національної самосвідомості, національних почуттів і настроїв [21]. Такі різноманітні погляди висловлюють учені стосовно національного характеру.

Але безперечним є той факт, що своєрідність нації існує, і ця своєрідність дає підставу говорити про різні національні характери: український, російський, англійський, вірменський та ін. Своєрідність нації знаходить прояв у матеріальній і духовній культурі народу, в його мистецтві, літературі, традиціях, звичаях та обрядах, які в різних народів, звичайно ж, різні.

3.2. Діалектика національного та загальнолюдського в національному характері. Фактори розвитку національного характеру

Слід зазначити, що як загальне проявляється в одиничному, так і загальнолюдські риси проявляються в національному характері.

Діалектика національного та загальнолюдського полягає в тому, що загальнолюдські риси специфічно проявляються в конкретних соціаль-

но-економічних та історичних умовах життя певної нації. Саме це специфічне, своєрідне і є змістом національного характеру, але виникає воно в результаті прояву загального в одиничному.

З цієї закономірності випливає дуже важливий висновок стосовно вивчення національного характеру. Як вважає ряд фахівців, вивчення національного характеру повинно проходити не шляхом знаходження специфічних особливостей психіки певного народу та протиставлення їх особливостям іншого народу, а через аналіз прояву загальнолюдського в національному.

Наприклад, такі загальнолюдські риси, як працьовитість, свободолюбство, миролюбність у кожної нації мають свій специфічний вияв. Ось як говорить про вияв хоробрості росіян і французів Л. Толстой у творі "Напад": "Француз, що сказав при Ватерлоо: "Гвардія вмирає, але не здається", — та інші, особливо французькі герої, які говорили достопам'ятні вислови, були хоробрими та справді говорили достопам'ятні вислови; але між їхньою хоробрістю та хоробрістю капітана (російського) є та різниця, що якби велике слово, в якому б то не було випадку, навіть і ворушилося в душі мого героя, я певен, він не сказав би його; по-перше, він побоявся б цим зіпсувати важливу справу, а по-друге, тому, що коли людина відчуває в собі сили зробити велику справу, яке б то не було слово не потрібне. Це, на мою думку, особлива та висока справа руської хоробрості".

А ось що говорять психологи про таку загальнолюдську рису, як працелюбність та її вияв у національному характері. Праця сама по собі, як процес, — пише Г. Куницин, — має загальнолюдський характер. Ставлення того чи іншого народу до праці не може бути якоюсь генетичною рисою, що притаманна лише певному народові. Визначальними тут є ті історичні та соціально-економічні умови, в яких живе цей народ. Неможливо ігнорувати також географічний фактор. Так, працездатність в умовах тропіків знижується у два-три рази порівняно з країнами, де панує континентальний клімат. Крім того, для отримання деяких продуктів існування там не потрібно великих затрат фізичної енергії. Безумовно, географічний фактор не має вирішальної ролі у виробленні установок щодо праці, але, як підкреслює академік Д. Лихачов, географічний фактор існує, і цього ніхто ніколи не заперечував [4].

Найповніше національний характер проявляється у національній культурі, яка виражає етнічну своєрідність народу. Але національна культура також наповнена загальнолюдським змістом. Так поєднується національне та загальнолюдське в національному характері.

Що стосується факторів, які найбільше впливають на формування національного характеру, то тут вирішальну роль відіграють історичні та соціально-економічні чинники, за ними йдуть чинники культурні, релігійні та географічні.

Наприклад, така риса, як працьовитість, виглядає по-різному в різні часи та в різних народів. І. Кон пише з цього приводу: "Для стародавнього грека фізична праця — діяльність, яка недостойна вільної людини. Для середньовічного ремісника — це доля, що не викликає ані захвату, ані жалю, яку треба приймати як щось само собою зрозуміле. Протестантська ж етика піднімає працю до ступеня релігійного визнання і т. ін. Тобто все залежить від соціально-історичних умов" [20].

Цінності, що сформувались у процесі історичного розвитку, складають основу, з якої карбуються риси національного характеру. Зокрема, на прикладі формування єврейського національного характеру А. Васильєв доводить це у статті "Єврейський характер" ("Комсомольская правда", 1991 р., 17 липня), де він пише: "Протягом віків євреї жили так, що кожну хвилину були готові втікати. Тому вони, як правило, не працювали на землі, а віддавали перевагу професіям, що пов'язані з грішми: торговці, міняйли". Часто згадується така риса єврейського національного характеру, як інтелектуальність. А. Равицький так пояснює цей феномен: "Оскільки євреїв звідусіль гнали, вони навчились пристосовуватись до обставин, до нової ситуації. Це особливим чином формує мозок і спонукає до навчання. Склався навіть стереотип єврейської матері, яка постійно заставляє свою дитину вчитись. Тому серед нас так багато вчених. Окрім того, — мозок — це найзручніший капітал в умовах постійних гонінь".

Але якщо існують причини та умови, що породжують позитивні риси національного характеру, то повинні існувати протилежні їм умови, під впливом яких формуються негативні риси національного характеру. До таких умов, наприклад, належала тоталітарна система, що була запроваджена в Російській імперії після 1917 р., або фашизм у Німеччині. Комунізм і фашизм, безумовно, негативно вплинули на національний характер народів цих країн. Але в цих народів вже існували риси національного характеру (можливо, і національного складу), що зробили можливим виникнення тоталітарних систем.

Так, німці протягом багатьох років виховувались у дусі відданості Прусській мілітаристській державі. У національному характері народів, що населяли Російську імперію протягом сторіч, коли існувало кріпосне право, з'явились такі риси, як покірливість, пасивність, байдужість. У національній психології існував стереотип непогрішимості тих, у чиїх руках була влада. Ці риси й були використані комуністами для запровадження диктатури особистої влади.

Отже, існує цілий ряд факторів, таких, як соціально-економічний устрій, географічні умови, культура, релігія, політичний лад, що тим чи іншим чином впливають на національний характер.

3.3. Д. Чижевський про риси українського національного характеру

Спеціальних праць, присвячених національному характеру як українського, так і російського народів за часів Радянського Союзу, майже не видавалось. Але існував ряд досліджень, що видавались за рубежем. Це, зокрема, праці Д. Чижевського, які цитує у своїй роботі, присвяченій національному характеру, П. Гнатенко [7].

Д. Чижевський підкреслював те, що національний характер не є одноманітним. Кожна нація має різні психологічні типи, різні соціальні типи. Крім того, існують відмінності, що викликані місцевими умовами. Все це ускладнює картину національного характеру народу, робить її різнобарвною та різноманітною.

Як же визначити національний тип? Д. Чижевський пропонує три шляхи.

1. Дослідження народної творчості.
2. Вивчення найяскравіших історичних епох.
3. Характеристика найвизначніших представників народу.

Д. Чижевський вважає плідним перший шлях, однак одразу попереджає, що якби ми, наприклад, звернулися до народної мудрості, то на всі запитання знайшли б діаметрально протилежні відповіді, оскільки вони беруть початок як у дохристиянський, так і у християнський період, від православ'я, від уніатів, католиків, аріан, селян, козаків і шляхти, від аскетичного погляду Лаври і барокової писемності Київської академії. Дуже багато елементів народної творчості спільні для України та її сусідів, інших слов'янських народів [7]. Аналізуючи народну творчість українців, учений наголошує на таких якостях, як емоційність, сентиментальність, ліризм. Одним з проявів емоційності є своєрідний український гумор. Крім того, Д. Чижевський виокремлює в національному характері українців індивідуалізм і свободолюбність. Причому він наголошує як на позитивних, так і негативних рисах індивідуалізму, який, з одного боку, може призвести до самоізоляції й конфліктів, а з іншого — породити різноманітні форми творчості й активності.

Д. Чижевський аналізує також негативні риси українського народу, що сформувалися на тлі кривавих сторінок його історії і виявилися у тенденціях до знищення як власних, так і чужих життєвих форм. Окрім того, важливими моментами розвитку національного характеру Д. Чижевський вважає "постійне тло української історії" — природу України і два її історичні періоди — княжу добу й добу бароко.

Що ж до визначених Д. Чижевським історичних епох, то перша з них — "княжі часи" — позначилася двома культурними подіями в Укра-

їні тих часів — прийняттям християнства і запровадження письма. Ці події помітно вплинули на розвиток літератури.

Барокову добу пов’язували з розквітом пластичного мистецтва й літератури. Як вважав Д. Чижевський, основною духовною рисою бароко є декоративність, для якоїціннішим є широкий жест, аніж глибокий зміст. Він робить висновок, що ці особливості позначилися на певних рисах українського народу, які називають психологічним авантюризмом [7].

Отже, Д. Чижевський виокремлює насамперед екологічні та культурні чинники, які помітно впливають на національний характер українців.

4. Національна свідомість

4.1. Визначення національної свідомості, її головні ознаки

У літературі з питань національної свідомості та національної самосвідомості немає певної визначеності. Ряд авторів ототожнює поняття національної свідомості та національної самосвідомості. Але значна частина психологів, які вивчають проблеми етносу, розрізняють ці поняття.

Так, П. Гнатенко наводить три пункти, за якими відрізняються національна свідомість і національна самосвідомість.

1. **Різниця за змістом**. У національній свідомості, на відміну від самосвідомості, формуються уявлення, образи, знання не тільки про власну націю, а й про інші нації і перш за все про них, але з позицій власного етносу.

2. **Різниця за формою**. Якщо національна самосвідомість виявляється як на рівні індивіду, так і на рівні нації, то національна свідомість виявляється тільки на рівні нації. Отже, суб’єктом національної самосвідомості є особистість та національна спільність, а суб’єктом національної свідомості — тільки нація.

3. **Різниця ступеня вираження емоційного фактора**. Значнішу роль емоційний фактор відіграє у національній самосвідомості.

Автором також зазначається, що національна самосвідомість є елементом національної психології. Національна свідомість не функціонує на побутовому рівні, а входить до складу національної психології і функціонує на теоретичному рівні суспільної свідомості.

Отже, **національну свідомість можна визначити як усвідомлення місця і ролі своєї нації в системі суспільних відносин, розуміння національних інтересів, взаємовідносин своєї нації з іншими соціально-етнічними спільнотами, які проявляються в ідеях, почуттях, прагненнях** [7].

4.2. Мова та національна свідомість етносу

Серед факторів, що найактивніше впливають на формування національної свідомості будь-якого народу, найважливіше місце посідає культура та її окремі елементи. Пріоритет серед цих елементів належить мові. Видатний вітчизняний філософ і філолог О. Потебня розглядав мову не тільки як етнодиференціюючу, а й як етноформуючу ознаку будь-якого народу. При цьому "етнічна специфіка полягає не в тому, що виражається, а в тому, як виражається". З цього положення випливає ряд наслідків [28]:

1) втрата народом своєї мови рівнозначна денаціоналізації;
2) білінгвізм у ранньому дитячому віці призводить до маргіналізації;
3) культурний та, зокрема, мовний розвиток у ранньому віці сприяє розвитку національної свідомості.

На прикладі дискримінації української мови за часів тоталітарної влади ми можемо спостерігати, як ця дискримінація впливала на національну свідомість українців. І навпаки, як піднесення національної свідомості українців вплинуло на відродження української мови. У період після Другої світової війни спостерігалась тенденція звуження сфери застосування української мови, зниження національної свідомості. Наприкінці 50 — початку 60-х років XX ст. майже 5 мільйонів українців (12,8 %) назвали рідною мовою російську, на початку 70-х років вже біля 6 мільйонів (14,5 %), а на початку 80-х років — 7,8 мільйона (майже 18 %). Але наприкінці 80-х років почалось прозріння національної свідомості, і під час перепису населення число українців, що назвало рідною мовою російську, значно скоротилось і мало 12 %. Але мовна ситуація в Україні серйозніша, ніж свідчить статистка. Значна частина українців, що назвала рідною мовою українську, у повсякденному житті розмовляють російською мовою. Такому стану речей сприяв не тільки міський спосіб життя, а й певна русифікація системи освіти. У середині 80-х років 75 % шкіл залишались україномовними, але в них навчалась лише половина всіх учнів. У вищих навчальних закладах і технікумах викладання велося в основному російською мовою. Широке використання російської мови пояснювалось не стільки зверхнім ставленням до рідної, української, мови з боку українського населення переважно з інтелігентних сімей, а модою, сліпим наслідуванням.

На початку 90-х років прогресивна національна інтелігенція оцінила існуючий стан як загрозу існування етносу. Втративши мову, етнос не перестає існувати як біосоціальна спільність. Але, втративши мову, етнос може втратити владу та державність.

5. Етнічна самосвідомість

Одним з основних і визначальних критеріїв існування етносу є етнічна самосвідомість.

Етнічна самосвідомість — це усвідомлення народом у цілому та кожною особистістю, яка складає народ, своєї належності до певного етносу, що базується на спільності мови, культури, рис, історичної долі та визнанні особливих специфічно-історичних рис свого народу.

Отже, головними ознаками етнічної самосвідомості є усвідомлення:

етнічної спільності, особливих етнопсихологічних рис, особливої етнічної культури.

А також:

соціально-моральна самооцінка, етнічна самоідентифікація.

Етнічна самосвідомість є одним з головних наслідків об'єднавчих процесів. Вона виступає суттєвим компонентом структури етносу поряд з іншими складовими, такими, як спільність походження, культура, мова, господарське життя тощо. Наявність етнічної самосвідомості свідчить про певний стан етногенетичного процесу, зокрема про народження етносу.

Етнічна самосвідомість пов'язана також із самоназвою народу, зміни якої віддзеркалюють трансформацію як самосвідомості етносу, так і національної ідеї.

Питання для самоконтролю

1. Визначте поняття "психічний склад етносу".
2. Що таке "архетип"?
3. Наведіть приклади архетипів українського народу.
4. Що означає поняття "ментальність"?
5. Яку роль відіграє національна ідея в житті нації?
6. Опишіть відмінності між суттю понять "психічний склад" і "національний характер".
7. Які позитивні та негативні риси українського національного характеру виокремлював Д. Чижевський?

РОЗДІЛ 4

ОСНОВНІ ДИНАМІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕТНОСУ

1. Проблема етнічної установки в етнопсихології

Вважається, що механізмами передачі національно-психологічних особливостей з покоління до покоління є установки та стереотипи, оскільки до цього часу ще не знайдено іншого пояснення існування несвідомого у психіці людей. Національно-психологічні особливості — це явище, яке дійсно знаходиться на межі між свідомим і несвідомим, адже виявляються вони незалежно від волі людини.

Теорія установок допомагає зрозуміти, власне, у чому суть дії феномена психологічної готовності, оскільки представник тієї чи іншої спільноти схильний мислити, відчувати, діяти так, як йому підказують національні традиції, встановлені норми та правила поведінки.

Теорія установок була розроблена школою відомого грузинського психолога Д. Узнадзе, який визначав установку як готовність до виконання певних дій. Хрестоматійне визначення установки таке: установка (від англ. *attitude*) — це позитивна або негативна оціночна реакція на що-небудь або кого-небудь, яка виражається в думках, почуттях і цілеспрямованій поведінці.

У свою чергу, **етнічна установка, за визначенням Л. Орбан, — це внутрішній стан готовності особистості або груп людей до специфічного, характерного тільки для них (представників тієї чи іншої національної спільноти) прояву почуттів, інтелектуально-пізнавальної та вольової активності, динаміки та характеру взаємодії, спілкування, які відповідають існуючим національним традиціям**.

Наприклад, певними установками можна пояснити ті або інші психологічні характеристики етносу, його поведінку. Візьмемо ставлення до дітей у різних народів. Українці характеризуються м’яким, лагідним ставленням до дітей, яке виявляється у спокійній, рівній поведінці дорослих. Вони досить вимогливі, але водночас не жорстокі й не надто їх розпещують.

Італійські матері виявляють свою ніжність до дитини бурхливо — з криками, драматичними жестами, поцілунками та стусанами. Вони сюсюкають до неї, пестять та гордовито демонструють її оточуючим. А англійці вважають, що італійці занадто жорстокі з тваринами та надмірно

ліберальні з дітьми. Італійці ж звинувачують англійців у тому, що вони занадто обожнюють тварин і надмірно жорстокі до дітей. Англія відома як країна, де дозволені тілесні покарання дітей у школі, але заборонено жорстоке поводження з тваринами.

Французькі батьки, не доходячи до спартанської суворості англійців, намагаються проявляти до дітей розумну стриманість. Французи схильні не стільки захоплюватись дитячою наївністю, скільки цінувати у своїй дитині ранній вияв здібностей до дитячих суджень.

Ось таке різне ставлення до виховання дітей, що пояснюють різними установками, існуючими у певних етносів.

В. Ядов, який вивчав соціальні установки (до яких належать і етнічні установки), виділяє в них когнітивний, тобто пізнавальний, інтелектуальний компонент; емоційний та конативний (поведінковий) компоненти.

Когнітивний, або пізнавальний компонент установки визначає погляди певного етносу та окремих його представників на світ і образ того, до чого цей етнос прагне.

Емоційний компонент етнічної установки (або як ще його називають емоційно-оціночний) визначає симпатії та антипатії народу до певних значущих об’єктів.

І нарешті, поведінковий компонент етнічної установки визначає готовність діяти стосовно об’єкта, що має значущу цінність для народу.

Етнічні установки, як й інші соціальні установки, закріплюються в процесі історичного розвитку психічного складу нації. Упродовж історії існування нації утворюються цілі системи зафіксованих національних установок, які визначають специфіку поведінки народу під час взаємодії та спілкування. Отже, національно-психологічні особливості діють, закріплюються та функціонують як установки.

В основі тих чи інших установок, які є в різних видах діяльності, формуються конкретні національні стереотипи. Національні установки, зазначають В. Крисько і А. Деркач, ніби закладаються в пам’ять представників конкретної етнічної спільноти і “виймаються” за необхідності автоматично.

Так, автоматично, наприклад, ваш арабський чи японський співбесідник буде виражати вам люб’язність і приязність. Це певна данина традиції, установка, яка формувалася протягом віків. Серед арабів існує думка, що тільки така поведінка гідна мусульманина.

А, наприклад, серед християн-протестантів, на відміну від православних, існує установка на працю як на богоугодну справу, що потребує усі сили і увесь час людини, тому німців та інші народи, де переважає протестантизм, характеризує дуже сумлінне ставлення до праці.

Отже, національні установки, які є складовою психіки людини, формують певний її колорит, надаючи особливої специфіки мотивації та цілеспрямованості людей, засобам їхньої діяльності.

Соціальні норми поведінки, взаємодії та спілкування, які є загальноприйнятними у тій чи іншій державі, викликають до життя певні національні установки, які, у свою чергу, активізують відповідні до цих норм стереотипи поведінки та діяльності.

2. Етнічні стереотипи, їхня структура та зміст. Причини стереотипізації

2.1. Основні соціальні функції стереотипів

Етнічні стереотипи є складовою соціальних стереотипів. Соціальний стереотип (від гр. — *stereos* — твердий і *typos* — відбиток) відносно стійкий та спрощений образ соціального об'єкта (групи людей, окремої людини, події, явища та ін.), що складається в умовах дефіциту інформації як результат узагальнення особистісного досвіду індивіду та уявлень, які прийняті в суспільстві.

Термін "стереотип" означає повторення, відтворення яких-небудь зразків у певній діяльності. Отже, поняття "стереотип поведінки" в застосуванні до етносу характеризує систему стійких звичаїв і традицій певного етносу.

Крім цього, відокремлення однієї національної спільності від інших не виключає наявності контактів між ними, спільної діяльності, у результаті якої етноси отримують певну інформацію один про одного. На основі цієї інформації формуються етнічні стереотипи, які є усвідомленням характерних, з точки зору певного етносу, ознак інших національних спільностей. Це усвідомлення здійснюється у формі побудови образу цієї етнічної групи. Отже, в етнічній психології поняття "стереотип" дуже часто застосовується як уявлення одного етносу про інший або ж власний народ.

Своїм походженням і популярністю у психологічній літературі термін "стереотип" зобов'язаний американському журналісту У. Ліннману, який вперше використав його в 1922 р. у своїй книжці "Суспільна думка". Беручи інтерв'ю в різних діячів і представників широкого загалу з приводу тих або інших подій, У. Ліннман звернув увагу на те, наскільки різними можуть бути погляди на одну й ту саму подію та її оцінки. Він висунув гіпотезу про наявність упередженості, яка існує в певних стійких утвореннях, "pictures in our heads" (картинках у наших головах), які активно впливають на сприймання людей та подій. Перенесена на ґрунт

сприймання групи ця думка доповнилась уявленням про те, що, згідно з цими “картинками”, члени будь-якої групи дуже схожі, практично ідентичні одне одному. Для фіксації цієї ідеї У. Ліннман запозичив з поліграфії термін “стереотип”, який там означає металеву пластину з рельєфними печатними елементами, яка застосовується для відтворення одного й того ж тексту за умов друкування великих тиражів. Він же запровадив вираз “соціальний стереотип”, який почав вживатися в розумінні певних схематичних культурно-зумовлених малюнків світу в голові людини, а функцією їхньою стали вважати економію зусиль під час сприймання різних соціальних об’єктів та явищ, а також захист певних культурних позицій та норм. Психологи взяли на озброєння цей термін і почали активно досліджувати сам феномен.

Що ж стосується етнічних стереотипів, то деякі автори обмежували їхній зміст тими уявленнями та образами, що сформувались у певної спільноти щодо інших етнічних груп. Такі етностереотипи вважаються найрозповсюдженішими та найбільш вивченими, у подальшому їх назвали гетеростереотипами. Згодом визначення поняття “етнічні стереотипи” доповнили образами та уявленнями стосовно власної етнічної групи, які назвали автостереотипами.

Етностереотип — це узагальнений, емоційно-насичений образ етнічної групи або її представників, який створено історичною практикою міжетнічних стосунків.

Віддзеркалюючи бажання людей зберегти етнокультурну ідентичність, етностереотип відіграє важливу соціальну роль як фактор консолідації та фіксації етнічної групи.

Етностереотипи мають трикомпонентну структуру:

1) констатація особливостей етнічної групи — *когнітивний* (пізнавальний) елемент;

2) ставлення до цих особливостей, що зумовлює їхню оцінку — *емотивний* елемент;

3) формування певного типу поведінки щодо цієї етнічної групи — *конативний* (поведінковий) елемент.

Етностереотипи відіграють значну роль у сприйманні довкілля, а конкретніше — оточуючих людей, які належать до певного етносу, виділяти серед них “своїх” та “чужих” і певним чином ставитись до них. Але етнічні стереотипи часто виникають в умовах обмеженої інформації про об’єкт, тому можуть бути помилковими та виконувати консервативну, а іноді й реакційну роль, формуючи хибне знання та серйозно деформуючи процес міжособистісної взаємодії.

Отже, міжетнічне спілкування, як правило, відбувається через застосування етнічних стереотипів. Слід зазначити, якщо в певних народів сформувались негативні етнічні стереотипи щодо сприймання одне одно-

го, то виникає загроза етнічного конфлікту. Неодноразово повторюючись, негативні етнічні стереотипи стають елементом суспільної свідомості. Досвід світової історії знає масу прикладів того, як у випадку недоброзичливих, а тим більш конфліктних стосунків, негативні стереотипи відразу ж виникають у суспільній думці: цілим народам приписують негативні побутові та моральні риси (нечесність, підступність, лінь тощо), а то й “відмовляють” їм у інтелектуальних здібностях. Негативні етностереотипи небезпечні не тільки тому, що з ними важко боротись, а й тому, що вони нагромаджуються упродовж історії в суспільній свідомості.

Варто зазначити також існування стереотипних ситуацій спілкування, які входять у фонд специфічної культури певного етносу. Стереотип поведінки, який відповідає стереотипній ситуації, може бути функціонально “виправданим”, як, наприклад, ритуальні побажання добра, невеликі за обсягом мовні формули, які походять від заговорів і заклинань і які висловлюються з нагоди народження дитини, купівлі, продажу тощо.

Культурними стереотипами у своїй поведінці ми керуємось неусвідомлено, вони входять у плоть і кров людини через традиції, звичаї, зразки поведінки. Стереотипи більше характеризують людину, ніж одяг чи взуття — вважають етнопсихологи. Так, наприклад, в одному з гірських поселень Кавказу старий абхазець невтомно слідкував за тим, щоб не тільки в його будинку, а й в житлах його дітей, які живуть неподалік, двері кухні завжди були відчинені. Цим характеризується традиційна східна гостинність. Американці працюють при відчинених дверях, і цим вони хочуть сказати: “Я в розпорядженні оточуючих. Мені приховувати нічого”. А, наприклад, для практичного німця залишити двері відчиненими — річ неможлива. Але разом з тим у німців вдома не прийнято запинати вікна фіранками: оточуючі повинні бачити, що вікна у них чисті, а в оселях панує порядок і злагода.

2.2. Психологічні механізми засвоєння соціотипової поведінки: соціалізація, наслідування, ідентифікація

Засвоєння певної поведінки, характерної для того чи іншого етносу, відбувається трьома шляхами. Це соціалізація, наслідування та ідентифікація, які пов’язані між собою.

СОЦІАЛІЗАЦІЯ — це процес і результат активного відтворення індивідуального досвіду, що здійснюється у спілкуванні та діяльності. Соціалізація проходить двома шляхами — стихійним, коли на особистість впливають різні обставини життя та середовище, які її оточують, і цілеспрямованим, тобто у процесі виховання згідно з певними традиціями.

Іншим механізмом засвоєння людиною соціотипової поведінки є наслідування.

НАСЛІДУВАННЯ — це слідування якому-небудь прикладу або зразку. Оскільки особистість зростає у певному оточенні, вона наслідує зразки поведінки даного оточення для того, щоб успішно в ньому функціонувати: наслідуються звичаї, обряди, релігія та культура.

І нарешті, останнім механізмом засвоєння соціотипової поведінки є ідентифікація.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ — процес поєднання суб'єктом себе з іншим індивідом або групою та сприйняття норм, цінностей і зразків даної групи та включення їх у свій внутрішній світ як власних.

Ідентифікація є важливим механізмом соціалізації, що проявляється у прийнятті особистістю соціальної ролі певної етнічної групи та усвідомленні належності до даної групи і формуванні соціальних установок.

2.3. Поняття про автостереотипи та гетеростереотипи. Явище "ефекту призми"

Під стереотипами поведінки розуміють стійкі форми поведінки, що регулярно повторюються. Етнічні стереотипи — це відносно стійкі уявлення про моральні, розумові, фізичні якості, що характерні для представників певних етнічних спільностей. У етнічних стереотипах, як правило, зафіксовано оцінки зазначених якостей. Крім цього, в змісті етнічних стереотипів можуть бути присутні й рекомендації щодо ставлення до людей певної національності.

У змісті стереотипу виділяють відносно стійке ядро — комплекс уявлень про зовнішній вигляд представників певного етносу, про його історичне минуле, особливості способу життя та навички праці, а також судження, що змінюються — це уявлення з будь-якого погляду комунікативних і моральних якостей цього народу. Зміна оцінок цих якостей тісно пов'язана з ситуацією, що змінюється у міжнаціональних і міждержавних стосунках. Істинність змісту того чи іншого стереотипу завжди проблематична.

Етнічні стереотипи, у свою чергу, поділяються на автостереотипи та гетеростереотипи.

АВТОСТЕРЕОТИПИ — це думки, судження, оцінки, що відносять до цієї спільноти її представники.

Виникнення автостереотипів пов'язане з розвитком етнічної самосвідомості, усвідомлення належності до певної етнічної групи. Почуття спільності, що присутнє будь-якій етнічній групі, виражається форму-

ванням певного “ми-почуття”. Для етнічної групи це “ми-почуття” фіксує усвідомлення особливостей власної групи та несхожість з нею інших груп, яке й є механізмом виникнення автостереотипів. Оскільки автостереотипи — це судження народу про себе та оцінювання себе, то, як правило, автостереотипи — це комплекс позитивних оцінок. Кожен народ схильний змальовувати себе героїчним, мужнім, талановитим, неповторним. Особливо схильні підкреслювати свою неповторність невеличкі етноси, що живуть поруч із багаточисельними, потужними націями. Цим невеличким етносам, або, як їх називають, нацменшинам, потрібно весь час боротись, щоб компенсувати комплекс меншовартості, який може нав’язувати багаточисельний сусід — потужна нація.

ГЕТЕРОСТЕРЕОТИПИ — це сукупність оціночних суджень про інші народи.

Гетеростереотипи можуть бути як позитивними, так і негативними, залежно від історичного досвіду взаємодії певних народів. Гетеростереотипи віддзеркалюють минулий та існуючий, позитивний та негативний досвід взаємодії народів, особливо у тих сферах діяльності, де ці народи активно спілкувались. Наприклад, у сферах торгівлі, сільського господарства, будівництва та ін. Досвід спілкування народів, основою якого є діяльність, що спрямована на досягнення позитивного результату — чи то у торгівлі, чи у будівництві, — народжує позитивні образи іншої нації. А коли народи дізнаються один про одного воюючи, грабуючи, то складаються взаємні негативні стереотипи. Як правило, гетеростереотипи виникають через обмеженість міжетнічного спілкування. Риси, що властиві одиничним відомим представникам іншої етнічної групи, розповсюджуються на всю групу. Стереотипи, які складаються таким чином, у подальшому впливають на виникнення етнічних антипатій або етнічних симпатій.

Так, у наукових працях, що належали іспанським, німецьким і французьким ученим, італійський народ змальовується як лякливий та підступний. Як же склався такий стереотип? Справа в тому, що всі ці народи — німці, французи, іспанці — намагались підкорити Італію, і італійський народ боровся з ними, використовуючи різні методи, у тому числі й підступні.

Але навіть у нейтральних випадках етностереотип означає приписування певних етнічних ознак представникам інших етнічних груп, тобто сприяє розповсюдженню “приблизних”, неточних характеристик, що в складних умовах може відкрити дорогу до расизму або шовінізму.

Народи схильні сприймати й оцінювати навколишній світ та інші етноси крізь призму традицій і норм власної групи, які вважають за загальний еталон. Виникає так званий “ефект призми”, що характеризує такий феномен, як етноцентризм.

2.4. Етноцентризм: його ознаки та умови виникнення

ЕТНОЦЕНТРИЗМ (від гр. — *етнос* — група, плем'я, народ і латин. — *центрум* — центр) — це схильність етнічних груп сприймати й оцінювати навколишній світ, природні та соціальні явища і процеси лише крізь призму традицій і норм власної групи, що їх вважають за загальний еталон. Етноцентризм фіксує відповідний ступінь розвитку самосвідомості етнічних спільностей, орієнтує членів етнічної групи на відокремлення від інших, на розмежування понять "ми" і "вони". Етноцентризм відображає та одночасно створює єдність етнічної групи, почуття "ми" перед обличчям зовнішнього світу.

При цьому етноцентризм не обов'язково пов'язаний з ворожим або настороженим ставленням до інших груп. Позитивне чи негативне ставлення до іншої нації залежить від реальних взаємовідносин між ними — конфліктних чи дружніх. Інтенсивне спілкування з іншими групами, якщо воно не має конфліктного характеру, ліквідує обмеженість етноцентричного погляду на світ і на інші народи та дає змогу краще зрозуміти як свою, так й іншу культуру, сприяє зближенню народів.

А коли народи не співробітничають, а ворогують один з одним, етноцентризм призводить до націоналізму.

2.5. Етноцентризм і націоналізм. Роль масової інформації у формуванні етностереотипів

Проблемі вивчення причин і механізмів виникнення етностереотипів останнім часом приділяється велика увага. Це пов'язано, з одного боку, із зростанням національної свідомості, а з іншого — через загострення міжетнічних відносин, що призводять до етнічних конфліктів.

Як уже зазначалось, етностереотипи об'єднують людські спільноти у певну соціокультурну систему. Але в певні кризові моменти, консолідуючи "своїх", етностереотипи тою ж мірою диференціюють "чужих". За таких умов у народу розвивається єтноцентризм — зосередженість на проблемах власного етносу за рахунок утиснення прав і свобод інших етносів.

Отже, підкреслюючи позитивну та конструктивну роль етностереотипів у збереженні традиційних рис та особливостей національної культури, не можна не відзначити негативну дію тих стереотипів, які підкріплюються зверхнім ставленням до інших етносів і призводять до націоналізму в найгірших його формах.

Націоналізм — це явище досить складне і неоднозначне. Негативними рисами націоналізму є звеличення власної нації та протиставлення її іншим, а також розпалювання національної ворожнечі.

Прикладом негативно-деструктивної дії етноцентризму може бути ситуація, що склалася в Нагорному Карабасі. Як вважають азербайджанські вчені, конфліктові у Нагорному Карабасі передувала тотальна обробка свідомості вірменів через засоби масової інформації в дусі національної нетерпимості та національного егоїзму. Особливо сильного впливу зазнала молодь. Нові покоління вірменів виховувались на тюркофобії та стереотипах, що формують уявлення про мусульман взагалі та азербайджанців зокрема як про варварів і довічних ворогів вірменів. Але це не тільки не відповідало традиціям взаємовідносин між народами-сусідами, про що свідчать численні "змішані" шлюби між вірменами та азербайджанцями, а також і духовному досвіду вірменського народу, ідеям, думкам та уявленням його класиків і суспільних діячів.

Стійкими та небезпечними можуть бути також стереотипи, що побудовані на міфах. Прикладом стереотипів, побудованих на міфах, може бути серйозний аналіз так званих "Протоколів сіонських мудреців" як істинного документа, і висновки з нього про єврейський народ як народ аморальний, хоча давно доведено, що "Протоколи..." — це фальшивка, а не документ. Насправді, євреї, як народ, не могли бути аморальними. Гарантом цього слугувала іудейська релігія, що сповідувала єдиного Бога. Завдяки своїй релігії євреї вирізнялись вже у дохристиянські часи високою моральністю та дотриманням закону.

Отже, засобам масової інформації часто належить негативна роль у формуванні етностереотипів.

2.6. Роль практичного психолога у розв'язанні проблеми зниження етноцентризму та стереотипізації оцінок

Практичним завданням етнічного психолога має бути перш за все вивчення та застосування форм і методів зниження етноцентризму та подолання стереотипізації негативних оцінок інших народів. У спеціальній літературі про подолання негативних стереотипів описуються найрізноманітніші шляхи. Це й заняття, присвячені історії розвитку інших народів — їхній культурі, релігії, їхнім звичаям і видатним людям. Це може бути вивчення творів світової літератури та мистецтва.

Але найефективнішим засобом для зниження етноцентризму є, безумовно, організація спільної діяльності різних етносів; організація допомоги іншому народові, що потребує цієї допомоги; організація спортивних свят, фестивалів мистецтв, кінофестивалів тощо.

Для вивчення проблеми стереотипізації та деяких інших питань, що стосуються етнічної психології, можна застосувати “Етнопсихологічний опитувальник”, розроблений Н. Крюковою для студентів середніх і вищих навчальних закладів.

ЕТНОПСИХОЛОГІЧНИЙ ОПИТУВАЛЬНИК

1. Як добре ви володієте рідною мовою?

   o вільно розмовляю, читаю, пишу;
   o вільно розмовляю, але не читаю і не пишу;
   o розумію і можу порозумітись;
   o не володію.

2. Якою мовою ви найчастіше розмовляєте вдома?

   o тільки рідною мовою;
   o здебільшого рідною мовою;
   o однаковою мірою рідною та іноземною;
   o здебільшого іноземною;
   o тільки іноземною.

3. Якою мовою ви розмовляєте зі своїми друзями, знайомими вашої національності в навчальному закладі та в інших місцях?

   o тільки рідною мовою;
   o здебільшого рідною мовою;
   o однаковою мірою як рідною, так і іноземною;
   o здебільшого іноземною;
   o тільки іноземною.

4. Якщо на вулиці, в якому-небудь закладі або громадському місці вам необхідно було б звернутися до людини вашої національності, то якою б мовою ви б звернулися?

   o тільки рідною мовою;
   o іноземною;
   o це залежить від конкретної ситуації.

5. Поясніть, будь ласка, вибір вашої відповіді на попереднє запитання.

6. Якою мовою вам приємно було б спілкуватися (розмовляти) в позааудиторний час з викладачами вашої національності?

   o своєю рідною мовою;
   o іноземною;
   o мені байдуже.

7. Чи дратує вас, коли в колективі люди однієї національності розмовляють рідною мовою, а решта їх не розуміє?

- **о** дратує, так як вважаю, що в багатонаціональному колективі потрібно розмовляти доступною всім мовою;
- **о** дратує, хоча вважаю, що люди мають право розмовляти своєю мовою де завгодно і коли завгодно;
- **о** ні, мене це не дратує, вважаю це цілком природно;
- **о** мені байдуже.

8. Нижче наводиться список деяких видів діяльності. Будь ласка, поставте позначку у відповідній графі, як часто ви приділяєте час кожному з них.

Вид занять	Завжди	Дуже часто	Часто	Інколи	Рідко	Ніколи
Читання книг рідною мовою						
Читання газет, журналів рідною мовою						
Слухання народних пісень і музики						
Перегляд телепередач рідною мовою						
Похід до музеїв національного прикладного мистецтва						

9. Пригадайте і назвіть українські народні казки, пісні, танці, оповідання, легенди.

10. Скажіть, будь ласка, які пісні та танці вам найбільше подобаються?

- **о** національні пісні й танці;
- **о** пісні й танці народів нашої країни та закордонні, але віддаю перевагу все-таки своїм національним;
- **о** подобаються різні пісні й танці однаковою мірою — свої національні і закордонні;
- **о** подобаються закордонні національні пісні й танці.

11. Чи вважаєте ви, що необхідно збільшити випуск книг про історичне минуле нашого народу?

- **о** так, це необхідно;
- **о** достатньо того, що є;
- **о** мені байдуже;
- **о** не знаю.

12. Як ви вважаєте, чи обов'язково отримувати згоду батьків при одруженні?

- **о** так, обов'язково;
- **о** мабуть, необов'язково;
- **о** ні, не обов'язково;
- **о** важко відповісти.

13. Як би ви поставились до того, що хто-небудь з ваших близьких родичів одружився з людиною іншої національності?

- **о** вважаю такий шлюб небажаним;
- **о** надав би перевагу людині своєї національності, але заперечувати не став би;
- **о** національність у шлюбі не має ніякого значення;
- **о** важко відповісти.

14. Якщо ви неодружені, то як би ви хотіли одягнутися на власному весіллі?

- **о** у національний одяг;
- **о** у національний одяг з елементами сучасного вбрання;
- **о** у сучасний одяг з елементами національного вбрання;
- **о** у сучасний одяг;
- **о** важко відповісти.

15. Якому весіллю ви б надали перевагу?

- **о** урочистому обіду;
- **о** обіду з елементами національного обряду;
- **о** національному обряду, але не старовинному;
- **о** старовинному обряду;
- **о** важко відповісти.

16. Кілька запитань щодо ваших національних особливостей. Що, на вашу думку, повинно бути головним при визначенні національності людини? Зазначте лише одну ознаку.

- **о** національність батьків;
- **о** національність матері;
- **о** мова в сім'ї;
- **о** власне побажання;
- **о** місце або країна проживання;
- **о** інше (вкажіть).

17. Як ви вважаєте, чим відрізняються представники інших національностей в першу чергу? (Можна зазначити три ознаки.)

- рисами характеру, психологією;
- особливостями поведінки;
- культурними традиціями, звичаями;
- зовнішнім виглядом;
- віруванням;
- важко визначити;
- немає різниці;
- важко відповісти;
- інше (вкажіть).

18. Що, на вашу думку, зближує вас з людьми вашої національності? (Можна зазначити три ознаки.)

- рідна мова;
- народні звичаї, обряди, культура;
- спільне історичне минуле;
- релігія;
- зовнішній вигляд;
- риси характеру, психологія;
- спільна поведінка;
- родинні зв'язки;
- ніщо не зближує;
- важко сказати;
- інше (вкажіть).

19. Скажіть, будь ласка, хто за національністю ваші близькі друзі?

- по спільному навчанню;
- за місцем проживання.

20. Які риси характеру ви найбільше цінуєте в:

- росіян;
- українців.

21. Які риси характеру вам не подобаються в:

- росіян;
- українців.

22. Скажіть, будь ласка, з представниками якої національності вам було б краще (приємніше, зручніше) навчатися в одній групі, підтримувати дружні стосунки?

- o навчатися і підтримувати дружні стосунки байдуже з ким за національністю;
- o байдуже з ким навчатися, але підтримувати дружні стосунки тільки з представниками своєї національності;
- o навчатися і підтримувати дружні стосунки тільки з представниками своєї національності.

23. А тепер, будь ласка, повідомте деякі відомості про себе:

факультет;
відділення;
курс;
національність;
стать;
місце проживання (село, місто).

Цей етнопсихологічний опитувальник запропоновано як певну основу для етнопсихологічних досліджень у студентському колективі. Крім того, питання, що наводяться в опитувальнику можуть бути використані для бесіди або інтерв'ю.

3. Етнічні конфлікти

3.1. Сутність етнічних конфліктів, їх об'єктивні та суб'єктивні умови виникнення

Неадекватні етнічні стереотипи призводять до формування етноцентризму, який, у свою чергу, може спричиняти етнічні конфлікти.

ЕТНІЧНИЙ КОНФЛІКТ — це форма міжгрупового конфлікту, коли групи з протилежними інтересами поляризуються за етнічною ознакою.

Причиною етнічних конфліктів, як правило, є позаетнічні, соціально-політичні або економічні суперечності, тому етнічні конфлікти часто бувають симптомами політичної чи економічної кризи.

Наростання етнічного конфлікту супроводиться зростанням етноцентризму, який тою чи іншою мірою властивий етнічній самосвідомості різних рівнів розвитку; посиленням інтенсивності циркуляції в суспільстві негативних етнічних стереотипів, виокремленням націоналістичної ідеології.

Внутрішньою, власне, етнічною причиною етнічного конфлікту може бути зіткнення національних інтересів, тобто тих самих соціально-полі-

тичних та економічних інтересів, але таких, що визнаються на рівні національної самосвідомості фундаментальними життєвими потребами цього етносу. Усвідомлення цих інтересів усе більшою кількістю членів етнічної групи в ситуації зіткнення призводить до масового осмислення загрози цим інтересам і потребує їх захисту. Причому загроза може бути як справжньою, так і вигаданою.

Іншою причиною етнічного конфлікту може бути політизація етнічної належності, коли соціальні верстви, що протистоять одна одній, поляризуються за етнічною ознакою. Етнічні конфлікти також можуть виникати і на релігійному ґрунті. Прикладом таких етнічних конфліктів, в основі яких лежить політика та релігія, може бути конфлікт між сербами-християнами та албанцями-мусульманами в Косові.

Особливої гостроти та розмаху набуває конфлікт через великий емоційний потенціал етнічної свідомості людей, можливості швидкої консолідації всіх соціальних груп цієї спільноти за етнічною ознакою.

3.2. Види етнічних конфліктів і стадії їх розвитку

Залежно від території та типу етносу виділяють чотири види етнічних конфліктів.

Перший вид — це етнічний конфлікт, що виник у межах території однієї держави. Прикладом такого виду конфлікту може бути конфлікт у Нагорному Карабасі в Азербайджані між вірменами та азербайджанцями. До конфлікту було залучено майже все доросле населення Азербайджану. Етнічні конфлікти в рамках однієї країни спостерігаються між греками-кіпріотами та турками-кіпріотами. Слід зазначити, що в названих конфліктах фігурують не тільки етнічні, а й релігійні особливості, оскільки вірмени та греки традиційно належать до християн, а азербайджанці та турки — до мусульман.

Другий вид етнічних конфліктів спостерігається в рамках окремих держав (на час дослідження проблеми — це були республіки СРСР) між корінним етносом і російськомовним населенням. Корінні етноси республік Молдова, Латвія, Литва, Естонія бажали зберегти власну культуру, мову та отримати суверенітет. Російське ж населення здебільшого було проти не тільки суверенітету, а й поширення мови корінного етносу, оскільки ними підтримувалась масова русифікація. У названих республіках були прийняті законодавчі акти, які захищали національну мову. Після чого загострились суперечності між різними етнічними групами — росіянами та корінними етносами. Менше проблем було із запровадженням національної символіки, хоча й тут не все було безконфліктно.

Якщо ж за приклад взяти Україну (ще за радянських часів), то Закон про мови тут пройшов майже без протестів з боку російськомовного населення України, але проблеми із символікою набули в ряді випадків драматичного характеру. Справа в тому, що суперечності, пов'язані із запровадженням національної символіки, мають етнокультурний характер, вони пов'язані із соціально-психологічними мотивами національної психології. Нація пов'язує національні символи та культуру із національною величчю та перспективою для себе як народу, що має не формальний, а реальний статус державності. Аналогічний конфлікт упродовж багатьох років існує у Квебеку (Канада), де франкомовне населення бореться проти англомовного за незалежність аж до відокремлення. У цих конфліктах, безумовно, спостерігається політичне забарвлення. Адже йдеться про національний суверенітет, який сприймається грузином, литовцем або українцем інакше, ніж росіянином.

Третій вид етнічних конфліктів є наслідком довільного державно-адміністративного поділу території країни. Мова йде, зокрема, про ієрархію: центр, республіка, автономія тощо, де вищий ступінь адміністративного рівня має вищий державно-правовий статус. Ця ієрархія раніше існувала в СРСР, а зараз ми маємо її залишки у Росії, Грузії. У ряді випадків це призвело до серйозних конфліктів, наприклад, між Грузією та Абхазією або Грузією та Південною Осетією. Підґрунтя цих конфліктів багато в чому обумовлено етнічними стереотипами, які формувалися протягом взаємодії етносів у певному часі.

Четвертий вид конфліктів — це так звані конфлікти між "центром" та іншими утвореннями, кожне з яких убачає в "центрі" диктат або й просто насилля. Так, у Росії цей вид конфліктів має глобальний характер, оскільки "центр" у свідомості мас ототожнюється з Росією та російським етносом, і тому він набув форми конфлікту росіян та "неросіян". Найзапеклішим таким конфліктом є конфлікт із Чечнею.

До цього ж виду можна віднести конфлікт басків з урядом Іспанії, які організували дуже жорстоку організацію ЕТА, що бореться за відділення так званої країни басків від Іспанії. У свою чергу, іспанський уряд дуже жорстоко розправлявся з басками. Згадаймо сумну долю столиці країни басків — Герніки. Її зрівняв із землею генерал Франко, що очолював фашистську хунту, яка прийшла до влади в Іспанії. На цю жорстокість баски відповіли ще більшою жорстокістю. На деякий час ЕТА заявила про припинення терористичних актів, але конфлікт не вважається вичерпаним, а терористичні акти знову відбуваються в різних містах Іспанії.

Етнічний конфлікт, до якого б виду він не належав, — дуже небезпечне явище. Якщо етнічний конфлікт уже розгорівся, набрав сили, то його дуже важко приборкати. Адже на застосування сили ворогуючі сторони

реагують посиленням протидії. Тому етнічному конфліктові легше запобігти, аніж його усунути.

Сучасна світова спільнота бере певну участь у розв'язанні етнічних конфліктів, які переросли у збройні конфлікти.

Особливо трагічними етнічними конфліктами кінця XX ст. можна назвати конфлікт у Чечні та конфлікт між етнічними албанцями та сербами у Сербському краї Косово (Югославія), який НАТО намагався припинити за допомогою бомбардувань. Те ж саме робили російські війська у Чечні.

Небезпечність етнічних конфліктів у сучасному світі полягає в тому, що вони можуть втягнути у свою орбіту інші етноси і призвести до масштабних воєнних дій, які заберуть життя сотень тисяч людей. Так, у Нагорному Карабасі та Чечні гинули азербайджанці, вірмени, білоруси, росіяни, українці, чеченці. У Чечні загинули англійці — представники миротворчих організацій ООН і Червоного Хреста. Слід також зазначити, що характерною особливістю сучасних міжнаціональних конфліктів є те, що в них немає майже нічого істинно національного. У цих конфліктах економічні та політичні інтереси поляризуються за етнічною ознакою. Таким чином, вони перетворюються на спробу вести боротьбу за владу та власність під прапором національ-етнічної солідарності. Певні сили використовують потенціал народу у своїх корисних інтересах. Отже, міжнаціональні конфлікти, — як зазначає Р. Абдулатіпов, — є тією благодатною стихією, де кожен шахрай може бути зарахований до патріотів своєї нації.

3.3. Стратегії поведінки в етнічному конфлікті та шляхи його подолання

Сучасний досвід показує, що чим сильніше розгорається національний конфлікт, тим важче його припинити. У зв'язку з цим головним завданням політиків, психологів, правознавців є розробка заходів щодо запобігання етнічних конфліктів. Зокрема, психологи та соціологи повинні виявляти "зони напруги" в міжнаціональних стосунках і пропонувати заходи зниження цієї напруги.

Які можливості існують для конструктивного та успішного вирішення етнічного конфлікту в арсеналі сучасного психолога?

Розв'язання цієї складної проблеми полягає в тому, щоб розглянути конфлікт як задачу: в першу чергу потрібно визначити причину конфлікту, а потім застосувати відповідну техніку вирішення конфліктних проблем. Процес у цілому починається з розгляду конфлікту та визначення його суті. Потім необхідно розглянути причини протистояння та загострити увагу на джерелі напруження. Наприклад, деякі конфлікти

викликані релігійними факторами; деякі — пов’язані з особливостями кланового протистояння; інші — обумовлені стабільною формою поведінки (наприклад, зневага до традицій іншого етносу).

Після визначення прихованих причин і джерел конфлікту наступним етапом буде корекція проблеми шляхом відповідної реакції. Наприклад, якщо етнічний конфлікт виникнув у результаті недостатньої уваги до чужої культури, відповідною реакцією буде пошук шляхів налагодження спілкування. Як правило, подібні конфлікти не виникають стихійно. У конфліктуючих є чітко визначене керівництво — ядро групи. У зв’язку з цим потрібно визначити, які приховані мотиви мають керівники (наприклад, бажання влади). Потім ці приховані мотиви розголошуються рядовим учасникам конфлікту та змальовуються їм їхні власні перспективи. Рядові учасники конфлікту, які, до речі, складають більшість у конфліктній групі, повинні будуть відповісти собі на запитання, чи згодні вони понести значні втрати заради ілюзорних цілей, принести в жертву своє благополуччя, здоров’я та життя — своє і своїх близьких.

При відповідному досвіді поведінки в конфліктних ситуаціях потенційних конфліктів можна взагалі уникнути, а конфліктну ситуацію використати як джерело для поліпшення відносин між етносами. Цей підхід базується на оцінюванні обставин, характерів, інтересів і потреб націй, які втягуються в конфлікт.

Спеціалісти з етноконфліктів зазначають, що в серйозних конфліктах завжди експлуатуються емоції учасників. Отже, одним із перших кроків у вирішенні конфлікту є подолання негативних емоцій, що народжені цим конфліктом.

Американський психолог Дж. Скотт запропонувала таблицю-схему питань і відповідних стратегій, які можна застосовувати при розв’язанні конфліктних ситуацій, яка була модифікована російськими психологами [11].

Стратегії поведінки в етнічних конфліктах

Запитання	Стратегія
1	2
1. Чи є емоції причиною конфлікту або чи перешкоджають вони його вирішенню? Якщо так, то які ці емоції? а) роздратування?	Застосування техніки охолодження емоцій обох сторін: переконання за допомогою ЗМІ з метою пом'якшення негативних емоцій або усунення непорозумінь, що викликають роздратування
б) недовіра?	Техніка подолання недовіри та відкрите і продуктивне обговорення конфліктної ситуації

1	2
в) страх?	Техніка зменшення страху, відкритого та продуктивного обговорення ситуацій та факторів, що викликають страх. Техніка заспокоєння
2. Які приховані причини конфлікту?	Аналіз реальних потреб і бажань
3. Чи є конфлікт наслідком непорозуміння?	Техніка подолання непорозуміння шляхом поліпшення спілкування
4. Чи викликаний конфлікт тією обставиною, що хтось бере на себе відповідальність за певні дії?	Техніка визначення відповідальної сторони та опрацювання погоджень про прийняття відповідальності
5. Який стиль поведінки був би найкращим у цій конфліктній ситуації?	Оцінка відповідних стилів поведінки та вибір найкращого
6. Чи існують особливі особистісні фактори, які повинні бути враховані під час вирішення конфлікту?	Техніка ефективного вираження власних потреб. Використання техніки спілкування з особливо важкими людьми
7. Які можливі рішення?	Продукування власних ідей та спонукання інших сторін до альтернативи та висування альтернативних рішень: а) метод мозкового штурму; б) встановлення пріоритетів серед різних можливостей

Отже, дослідження проблем вирішення етнічних конфліктів — важлива ланка роботи практичного психолога. У цій роботі потрібно перш за все враховувати такі моменти:

1. Важливим механізмом спілкування між людьми є переговори. Але стандартна стратегія переговорів сьогодні вже мало кого задовольняє, адже вона передбачає лише дві можливості поведінки: поступливість або жорсткість. Конфліктологи запропонували альтернативний варіант: метод принципових переговорів. Він полягає в тому, щоб розв’язувати проблеми, виходячи із суті справи, а не торгуватись з приводу того, на що може піти чи не піти певна сторона. Тобто метод принципових переговорів означає жорсткий підхід до розгляду сутності справи, але передбачає м’який підхід до стосунків між учасниками переговорів. Цей метод дозволяє бути справедливим, одночасно застерігаючи від тих, хто міг скористатися чесністю іншої сторони.

2. Спілкування — це основна умова конструктивного вирішення конфліктів. Але, як відомо, у ситуації конфлікту комунікація різко погіршується. Сторони в основному намагаються розв’язати свої проблеми, приховуючи будь-яку інформацію про себе. Між тим комунікація може допомогти тільки тоді вирішити конфлікт, коли обидві сторони шукають

спосіб для досягнення взаєморозуміння. Адже чим точніше визначені істотні елементи конфлікту, тим легше знайти засоби ефективної поведінки. Бажано, щоб сторони зуміли погодити свої уявлення про те, як визначити ситуацію конфлікту і на основі цього опрацювати шляхи його подолання.

Питання для самоконтролю

1. Що означає поняття “етнічний конфлікт”?
2. Які види етнічних конфліктів ви знаєте?
3. Які психологічні стратегії застосовуються для попередження етнічних конфліктів?
4. Наведіть конкретні приклади етнічних конфліктів.

РОЗДІЛ 5

ЕТНОПСИХОЛОГІЯ УКРАЇНЦІВ[1]

1. Загальний підхід до вивчення особливостей українського етносу

Українці на рубежі XXI ст. є складно опосередкованим “продуктом” свого історичного минулого. Саме ретроспектива виникнення, розвитку, здобутків і трагедії українського народу дає підстави визначити психологію українського етносу через аналіз таких феноменів, як менталітет, етнічна свідомість і самосвідомість, етнічна самоідентифікація особистості, український національний характер, психічний склад українців. Навіть розуміючи те, що український етнос не є чимось застиглим і незмінним, а українці кінця XX ст., безумовно, відрізняються від українців XIX ст., ми маємо через етнопсихологічний аналіз виявити загальне і специфічне у психологічному складі та національному характері українців минулого, сучасного і майбутнього. Тим паче що домінування західної культури в сучасному світі, згладжуючи очевидні ознаки національної специфіки, ще не означає етнічного нівелювання населення земної кулі. Навпаки, нині різко зросла активність багатьох народів, які борються за свої національні інтереси, свою незалежність.

Відомий етнопсихолог Г. Шпет зазначав, що етнічна психологія, класифікуючи певні явища, має шукати відповіді на запитання: як переживає саме цей народ певне явище, що він любить, чого боїться, чому віддає перевагу, що його відрізняє з-поміж інших етносів [49].

Українському національному характеру, українському менталітету, а також порівнянню їх з характером і психологічним складом інших народів присвячено чимало праць. Серед сучасних вітчизняних психологів проблеми етносу вивчали і вивчають: М. Шульга, П. Гнатенко, В. Павленко, С. Таглін, Л. Орбан, В. Хрущ, В. Москалець, М. Пірен, Л. Шкляр та ін. Крім того, видаються праці, написані українськими авторами в еміграції, які раніше були недоступні широкому українському загалу. Серед них можна назвати таких, як Г. Ващенко, І. Рибчин, О. Кульчицький, І. Мирчук, В. Янів, І. Ярема, а також Ю. Липа, О. Субтельний та ін.

Говорячи про етнопсихологічні особливості українців, дослідники, перш за все, розглядають таке основоположне явище, як психічний склад українців.

[1] Розділ 5 написано разом з Н. Коломінським.

ПСИХІЧНИЙ СКЛАД НАЦІЇ — це суб’єктивний психічний досвід нації, зафіксований у відносно стійких властивостях, рисах, у національній психології, які обумовлені усім суспільно-історичним ходом становлення і розвитку нації та специфікою соціально-психологічного відображення об’єктивних умов її існування (М. Пірен) [30].

Як зазначалось у попередніх розділах, до елементів психічного складу, що передаються з покоління в покоління, належать насамперед характерна поведінка, національні традиції, звичаї, звички, які лежать в основі установок і ціннісних орієнтацій. До компонентів психічного складу можна також віднести й архетипи як основу колективного несвідомого, які описав швейцарський психолог К. Юнг.

За К. Юнгом, архетипом є “особливість психічного зрозуміння об’єкта”, він “завжди колективний, тобто він спільний принаймні для цілих народів чи епох” [51]. Архетипи проявляються у вигляді символів (в образах героїв, міфах, фольклорі, обрядах, традиціях) і містять узагальнений досвід своїх предків.

До архетипів, характерних для українського етносу, можна віднести такі образи: Берегиня, Лада, Дана, Герой-козак, Кума, Свекруха, Земля-годувальниця, Котигорошко, Лютий змій, а також загальнолюдські образи: Мати, Батько, Мачуха, Воїн-герой, Удатний кінь.

Якщо говорити про психічний склад української нації загалом, то тут, як правило, відзначають такі риси, як любов до рідної землі та її природи, що виявляється й закріплюється в культурі, музиці, живописі; повага до старших, зокрема до батьків (так, дотепер у багатьох областях України діти звертаються на “ви” до своїх батьків); працелюбність, що виражається не лише в щоденній сумлінній праці від зорі до зорі, а й у святкових традиціях, які поетизують працю.

Для українців характерні ратна доблесть, хоробрість, а також прославляння героїзму і відваги, що є специфічним вираженням їхніх національних почуттів, адже героїчні традиції споконвіку були притаманні українському народові.

На відміну від психічного складу, національний характер — вужче поняття. Український етнопсихолог П. Гнатенко визначає його так: “*НАЦІОНАЛЬНИЙ ХАРАКТЕР* — це сукупність соціально-психологічних рис (установок, стереотипів), які властиві нації на певному етапі розвитку і які проявляються в ціннісному ставленні до навколишнього світу, а також у культурі, традиціях, звичаях та обрядах” [7]. Отже, національний характер є специфічним поєднанням загальнолюдських рис з конкретними історичними та соціально-економічними умовами існування нації. Будь-яка загальнолюдська риса, наприклад, працьовитість, патріотизм, волелюбність, можуть по-різному проявлятися різною мірою, в різні часи і в різних народів.

Психологічні особливості різноманітних етнічних груп описувались вже в XVIII ст. у працях мандрівників, істориків, географів, мовознавців і письменників. Робилися спроби виокремити найтиповіші риси національного характеру українців. Так, в історико-етнографічному нарисі “Слобожане” М. Сумцов послідовно аналізує описи національного характеру жителів північно-східної частини України (Слобожанщини) в російській та українській літературах, починаючи з 1788 р. Аналіз свідчить про те, що більшість описів ґрунтуються на випадкових суб’єктивних враженнях, висловлених без достатньої аргументації. Характерним прикладом може бути цитата з праці А. Павловського “Грамматика малороссийского наречия”: “...несколько лет живучи в Малой России, довольно мог примениться к национальному характеру ее жителей. Я нашел в них что-то приятно меланхолическое, отличающее их, может быть, от всех обитателей земного шара. Они имеют природную внимательность, остроту, наклонность к музыке и пению. Хлебосольство и простота нравов составляют их существенные свойства. В поступках просты, в делах справедливы, в разговорах откровенны, хотя часто тонки и отменно хитры; в намерениях основательны, любят опрятность и чистоту, работают тихо, но прочно. В страстях редко наблюдают умеренность. К наукам расположены, кажется, с природы” [7].

У 60-х роках XIX ст. М. Данилевський запропонував певний спосіб дослідження національної психології. Розглядаючи етнографічні відмінності слов’ян, він зазначав, що своєрідність національного характеру можна відшукати іншим шляхом, а не простим описом поодиноких спостережень. Цьому підходу він пропонує таку альтернативу: потрібно виокремити ті риси національного характеру, які б проявлялися в усій історичній діяльності й у всьому історичному житті порівнюваних народів. Однією з таких рис, яку, згідно з М. Данилевським, можна виокремити в українців, є терпимість. Про дух терпимості та відсутність національної зарозумілості в українців писав М. Костомаров [27].

Загалом праці кінця XVIII — початку XX ст. з проблем національної психологічної своєрідності, як правило, не ґрунтувалися на експериментальних дослідженнях, а часто взагалі були позбавлені будь-якої методичної основи та вагомої аргументації. У зв’язку з цим існувала реальна можливість суб’єктивізму й тенденційності у тлумаченні особливостей національного характеру, що завжди треба враховувати, аналізуючи такі праці. Саме тому, як зазначили сучасні дослідники В. Павленко і С. Таглін, описи різних етнічних груп на цьому етапі часто не збігаються, а іноді й суперечать один одному. Якщо порівнювати всі відомі дослідження характерологічних особливостей українців того періоду з тим, щоб мати цілісне узагальнене уявлення про їхній національний характер,

неминуче виникає ряд складнощів. Реально вирізняється блок характеристик, що є “наскрізними” для більшості описів. До них В. Павленко і С. Таглін відносять такі:

1. *Розвинуте особистісне начало, що виявляється в почутті власної гідності, незалежності та індивідуалізмі.*

Властям українці служили віддано, однак без раболіпства. Намагались уникати таких ситуацій, коли б їх принижували грубими словами; не були настирливими у своїх проханнях. Автори зазначають, що ці якості проявлялись в усьому: і у відокремленні сина після одруження навіть наперекір економічній вигоді, і в основних принципах життя козацтва, і в подвірному, а не общинному землеробстві, і у прийнятнішому, ніж в інших народів, становищі жінки, і навіть у специфіці хорового співу (хоровий спів практикувався тільки у приспівах).

Спостерігається ненависть до всього суспільного. “Гуртове — чортове” — мовиться в українській приказці.

Негативною рисою такої якості є гіперрозвиток ідеї особистості, що виявляється у відсутності організованості, згуртованості, а це, у свою чергу, призвело до відсутності упродовж віків української державності. “Два українці — три гетьмани” — стверджує інша українська приказка.

2. *Українське суспільство характеризувалося певною одноманітністю як за освітнім рівнем, так і за суспільним становищем.*

Тут не було надто різкого розмежування між інтелігенцією та простим народом.

3. *Наголос на внутрішньому (духовному) аспекті життя, а не на зовнішньому (матеріальному).*

Деякі дослідники вважали, що українці в народній творчості мають більшу порівняно з росіянами схильність до поезії, до пісенної творчості, ніж до ремесел.

Наголос на внутрішньому аспекті життя проявлявся і в нехтуванні зовнішньою атрибутикою, обрядовістю в релігії і водночас у глибокій релігійності та віротерпимості.

4. *Любов до природи.*

Ставлення до природи в українців завжди було особливим. Природа посідала значне місце в їхньому житті, що відображено у великій кількості образів природи у фольклорі, у використанні її елементів у святкових обрядах і в прикрашанні осель.

Квіти навколо хати, квітучі дерева та кущі — обов’язковий елемент українського побуту.

5. *Терпимість.*

Про терпимість українців писали М. Костомаров, І. Сікорський, М. Данилевський [19; 27; 29].

Наприклад, терпимість слов'ян проявлялась у негативному ставленні до смертної кари, яку відкидали і засуджували князі Володимир Великий і Володимир Мономах; у відсутності рабства; у виголошуванні християнських проповідей мовами народів Росії.

Схильність українців до прощення відзначає І. Ярема: "Смертну кару, запроваджену ще під час правління Володимира Великого, для вгамування розгнузданого розбійництва, в основному під тиском грецького духовенства і не без внутрішнього спротиву князя, скасовано вже при синах Ярослава Мудрого" [52].

Характерним для українців було також те, що вони не застосовували тілесних покарань (щоправда, це стосувалося лише вільних людей). Про повагу українців до людської гідності свідчить постанова княжих часів. "За неповагу внутрішньої гідності особистості призначено більше покарання, ніж за ушкодження тіла. Якщо хтось комусь відрубав пальця, платив лише 3 гривні, а якщо відірвав вуса, бороду, вдарив батогом або іншим предметом, платив 12 гривень" [52].

Толерантність українців тісно пов'язана з іншою особливістю їхнього психічного складу — неагресивністю (слаборозвиненою войовничістю). І. Ярема зазначає, що вже за князівських часів — у печенізько-половецький період — виявляється добродушність українців. Українські князі неохоче зважувалися на збройний наступ, обмежуючись в основному оборонними заходами й обираючи шлях мирного добросусідського взаєморозуміння. Безперечно, дух християнства лише зміцнив цю рису [52].

6. *Індивідуалізм.*

"У натурі українського народу переважає власна воля" — зазначав М. Костомаров понад сто років тому. Про український "анархічний індивідуалізм" говорив у своїх "Письмах" В. Липинський. Д. Чижевський наголошує на важливості визначення "великої цінності кожного індивідуума — права кожної людини на власний шлях". Дещо гостріше формулює цю думку І. Ярема, говорячи про духовний егоцентризм, апофеоз індивідуальної духовності. І. Мірчук називає безмежним індивідуалізм українців: "я" в українців створює своєрідний принцип, який формує їхню філософію, мораль, право та практичну діяльність, що випливає з поняття індивідуальності, і її обмеження, навіть в інтересах суспільства, завжди відчувається дуже болісно [52].

Філософське узагальнення індивідуалізму дає Г. Сковорода, який ідентифікує його з Божою присутністю в людині.

Треба також зазначити, що навіть до дитини в Україні завжди був підхід як до індивідуальності. Це зафіксовано в обрядах і звичаях. Так, український етнограф Б. Микитюк звертає увагу на те, що при колядуванні побажання складаються кожному окремо, навіть немовлятам, яких вважають окремими індивідами, чи одиницями [52].

Цей індивідуалізм, на думку В. Яніва, призводив український народ до роз'єднання і навіть до ворожнечі, що, в свою чергу, ослабляло його як єдиний народ. "В основному, — зазначає В. Янів, — причини наших історичних невдач, що випливали з українського "буяючого" індивідуалізму, можна було б охарактеризувати парадоксом, що невільні ми тому, що надто любимо волю. У прагненні до рівності і братерства ми боялися власного деспота й ослаблювали себе внутрішньою боротьбою так довго, що поневолили нас чужоземці" [52].

В. Янів у статті "Українська вдача і наш виховний ідеал" наголошував на нагальній потребі виховної корекції крайнього індивідуалізму, який межує з анархічністю, породжує дух спротиву, ненависті й спричинює негативне ставлення до будь-якої влади.

Водночас багато характеристик українців вкрай суперечливі. Так, неабияку хитрість малоросів, про яку говорить А. Павловський, категорично заперечують інші дослідники, зокрема П. Чубинський. Разом з тим ствердження про виняткову охайність і чепурність українців він також заперечує, аргументуючи це відсутністю лазень у тогочасній Україні [27].

Отже, надто складно за існуючими у літературі кінця XVIII — початку XIX ст. описами національних психологічних особливостей створити цілісний і несуперечливий образ народу.

Наведені дані, з одного боку, відбивають деякі типові риси українського національного характеру, а з іншого — є показником суб'єктивно-особистісного підходу кожного автора до його характеристики.

Дискусійний характер трактування окремих фактів свідчить також про значну складність проблеми, яка розглядається.

Що ж до радянського періоду історії нашої вітчизни, то спеціальних праць, присвячених українському національному характеру, майже не видавалось. Однак є багато дослідників, праці яких видавали за кордоном. Це, зокрема, Д. Чижевський, який у своїх дослідженнях заперечував однаковість національного характеру. Кожна нація, вважав він, має різноманітні психологічні та соціальні типи, крім того, всередині нації існують відмінності, спричинені місцевими умовами. Це ускладнює картину національного характеру народу, робить її різноплановою та різноманітною.

Розглянемо таку психологічну особливість українського етносу, як інтровертивність. Деякі дослідники вважають її основною ознакою української духовності [15; 52].

Для інтровертивних суспільств, до яких, поряд з Україною, відносять Корею, Японію, В'єтнам, Індію, Китай, характерна насамперед закритість. Окрім того, інтровертивні суспільства у своїх реформах орієнтувалися на внутрішні тенденції та традиції, потреби, можливості, інтереси.

Характерною особливістю інтровертивних суспільств є те, що вони здатні вчитися, спираючись на власний досвід, а тому мають вищий та ефективніший інтелект. Для них характерна пристрасна відданість власним ідеям. Через таку абсолютизацію та канонізацію ідеалізується внутрішнє духовне життя, що нерідко призводить до негативних наслідків.

З теорії інтровертивності випливає, що українець — людина "малих груп", в які він безпосередньо вростає і в яких зі знанням справи діє. Сім'я, община для українця означають набагато більше, ніж абстрактні групи однодумців.

В інтровертованих суспільствах народ відносно спокійний, терплячий, неагресивний, миролюбний. Упертість, стриманість, терпеливість і наполегливість, як наголошує О. Донченко, вирізняли ще давніх предків українців — східних слов'ян Київської Русі.

Миролюбний характер, притаманний сучасним українцям, О. Донченко ілюструє на прикладі соціологічних досліджень. Так, 48 % опитаних, як правило, прагнуть до такого розв'язання проблем, яке б задовольняло всіх друзів, колег, родичів, власних дітей, тобто для них характерний колаборативний стиль поведінки [15]. На другому місці — компромісно-поступливий стиль: 39 % вважають, що краще поступитися, не забуваючи, однак, і про власні інтереси.

Члени інтровертивних суспільств схильні швидше переробити себе, аніж навколишню дійсність. Для них, безперечно, характерні саморефлексія, заглиблення у свій внутрішній світ. У реальній дійсності, як вважає О. Донченко, це виявляється в тому, що українець власне "я" ставить вище за суспільне "ми", повсякчас підкреслюючи активність "я", докладаючи зусиль до самоствердження.

Типовим представником екстравертованого типу мислення був Л. Толстой, інтровертованого — Г. Сковорода. Кожний з них втілює національний тип мислителя.

Проблемі інтровертивності значну увагу приділяв І. Ярема, який вважав, що інтровертивність виступає як певна постійна спрямованість українця до глибокого внутрішнього життя. Протиставляючи інтровертивність екстравертивності, він стверджував, що інтровертивні народи є творцями культури, а екстравертивні — цивілізації. Так, інтровертивні народи — це творці релігійних світоглядів; їм відповідають містицизм і спіритуалізм, зі стилів мистецтва — романтизм, символізм і експресіонізм, із розділів мистецтва — лірика і музика [9].

Сучасний вітчизняний етнопсихолог П. Гнатенко, вважаючи правомірним такий підхід до психологічної оцінки народу, усе ж таки справедливо зазначає, що зображати українське суспільство як приклад суто інтровертивної культури некоректно з наукового погляду, оскільки навіть

творець теорії ектраверсії-інтроверсії К. Юнг наголошував, що взаємопроникнення екстравертивних та інтровертивних культур — це шлях, характерний для розвитку цивілізації.

П. Гнатенко, відстоюючи свій підхід, використовує такі аргументи. По-перше, можна навести приклади, що свідчать про наявність в Україні екстравертивного способу життя. Це насамперед численні економічні, політичні та культурні зв'язки України з іншими державами, постійна міграція населення як із країни, так і в країну, оптимізм і життєрадісність українського народу.

Крім того, як зауважує П. Гнатенко, коли ми говоримо про інтровертовані та екстравертовані суспільства, ми маємо на увазі суспільства з усталеними державними інституціями, зі стабільною, сформованою державністю. Україна ж, як відомо, майже ніколи не мала своєї державності, упродовж століть зазнаючи різноманітних впливів росіян, поляків, литовців або інших чужоземців. У цій складній історичній ситуації говорити про якусь чистоту інтровертивного типу культури в Україні надто складно [9].

Нині перед сучасними етнопсихологами постало велике й важливе завдання — створити психологічний портрет українського народу в межах сучасної політичної та соціально-економічної ситуації.

У цьому зв'язку розглянемо чинники, що впливають на формування українського національного характеру.

2. Екологічний чинник

Існує таке поняття, як середовище проживання етносу. Під ним розуміють ландшафт і клімат, особливості ґрунтів і розміри території, картину зоряного неба і корисні копалини, флору, фауну, водойми та інші елементи, що створюють неповторну своєрідність цього середовища, — впливає на особливості взаємодії етносу з природою, що, в свою чергу, пояснює екологічну зумовленість асоціацій, пізнавальних процесів, комунікації, стереотипи поведінки, різноманітні форми суспільної свідомості і т. ін. [35].

Як вважає ряд дослідників, менталітет — "це певна інтегральна характеристика людей, які живуть у конкретній культурі, що дає змогу описати своєрідність бачення цими людьми навколишнього світу і пояснити специфіку їх реагування на нього" [8; 9]. Можна погодитись з думкою О. Киричука, що "менталітет — складна ієрархічна система, яка визначає спрямованість людини, окремих соціальних груп, нації в соціумі, їхні цілі та мотиви життєдіяльності" [17].

Український менталітет — це результат відображення специфіки взаємодії українців із природними та геокліматичними умовами існування і співіснування, що склалися історично [17].

Причому вважається, що вплив природних умов на український менталітет особливо помітний.

Вплив екологічного чинника на психологічну діяльність українського етносу відзначається в дослідженнях М. Гримич, О. Киричука, О. Кульчицького, В. Павленко, І. Рибчина, В. Скребця С. Тагліна. Так, зв'язку ландшафту з особливостями етнопсихології українців присвятив свою працю І. Рибчин, де він послідовно аналізує вплив основних зон України (степового, лісостепового та гористого ландшафту) на особливості емоційної сфери та мотиваційних установок корінного населення України [34]. Близькі їй за духом праці О. Кульчицького, який виокремлює географічний аспект як один з чинників, що впливають на психологію українців. Свою ідею про переважання в українців установок на рефлексію (самозаглиблення і самопізнання), а не на активну предметну діяльність, автор аргументує, залучаючи як докази суто екологічні особливості України [28].

Значний вплив геопсихічних чинників відзначає також О. Киричук: "Низинна степова смуга лісостепу; височинна смуга лісостепу від поділля, Волині й до Покуття, до Бессарабії та височин Придніпров'я; смуга лісистих північних і північно-західних низин; гірська смуга Карпат. Загалом ми маємо "психіку верховинця", "людини лісу", "сина степу" та ін." [17].

В. Хрущ і О. Хрущ, які вивчали особливості психологічного складу різних етнічних груп Прикарпаття, відзначають у них непереборний потяг до свободи, нетерпимість щодо будь-яких форм примусу і тоталітаризму. Важливими ознаками психології й рисами характеру гірських жителів є сміливість і волелюбність, почуття власної гідності, хоробрість і наполегливість [16]. Закріпленню цих рис у поколіннях сприяли спосіб життя горян, природне середовище їхнього проживання, народна педагогіка.

"З давніх-давен, — пише О. Хрущ, — по високогір'ю розселились люди сміливі, сильні й вільні. Боротьба з силами природи, специфічна система виховання, що ґрунтується на засадах етнопедагогіки, трудових традицій і народних звичаїв, — усе це формувало почуття незалежності людської гідності" [46].

Можна зробити висновок, що такі особливості сприйняття світу і свого становища в ньому притаманні саме менталітету горян.

Дещо інші особливості помічає О. Кульчицький у менталітеті жителів степових районів України, пояснюючи їх географічними чинниками.

Він вважає, що життя серед неосяжних степових просторів не пробуджує активності, навпаки, пробуджує почуття безмежного, недосяжного, неозорого і абсолютного, сприяє скоріше філософським роздумам, аніж активним діям. У цьому ж напрямі, згідно з О. Кульчицьким, діє й такий унікальний екологічний елемент, що підкреслює своєріднісь України, як особливість її ґрунтів. Відомі всьому світові надзвичайно родючі українські землі — чорноземи — забезпечували селян усім необхідним, тому їм не треба було докладати неминучих в інших куточках землі зусиль, що також не сприяло виникненню у них додаткових стимулів до активності, залишаючи пріоритет за рефлексією [10].

Зовсім інших висновків щодо впливу благодатних українських чорноземів на етнопсихологічні особливості українців доходить сучасна дослідниця М. Гримич [13]. Наявність багатих ґрунтів, вважає вона, спричинювалася до того, що врожай сприймався в народі як величина, що залежить в основному від метеорологічних чинників, які, у свою чергу, на думку селян, залежали від волі Всевишнього, а також могли змінюватися від бажання й волі їх самих. Інакше кажучи, особливість українських ґрунтів сприяла розвиткові магічного мислення у корінного населення України, переважанню його над радикальним мисленням. Гіперрозвиненість магічного мислення відображається в особливостях української народної медицини, у багатьох календарних і родинних святах, навіть у мотивах народних пісень. Так, в українських піснях часто трапляється мотив “чарування”, приворожування, чаклування. М. Гримич зазначає, що переважання магічного мислення позначилося також на психології народу, внаслідок чого розвинулися такі якості, як обережність, передбачливість, зволікання з прийняттям рішень і реалізацією задуманого, позаяк українці зважали на можливі магічні впливи, хотіли їх урахувати й, по можливості, відвернути [13]. З приводу цієї думки М. Гримич відзначимо, що, безумовно, магічне мислення присутнє в житті й побуті українців, але воно значно нівелюється християнством українців, оскільки християнство і магія несумісні, магія — це пріоритет язичництва.

Крім того, явища навколишнього середовища сприймаються й усвідомлюються українцями за допомогою певних “посередників”, якими нерідко є сонце, земля, дощ, дерева, рослини, вода, річка, ставок, тварини тощо. Український фольклор має багато усталених тваринних і рослинних образів, які символізують певні людські якості: барвінок — символ молодості, явір — символ краси й кохання та ін. Природа, як зазначає В. Скребець, впливає на формування української ментальності через такі символи своєрідно й дієво. Крім того, оскільки природа значно впливає на український менталітет, то основними природно зумовлени-

ми характеристиками українців стали: господарський індивідуалізм, загострене почуття власності, інтроверсія (спрямованість психічної діяльності всередину), прагнення прикрасити та урізноманітнити подвір'я, працьовитість, доброзичливість, чуйність, м'якість, розвинена уява, сентиментальність [35].

Завдяки квітучій українській природі українська душа перебуває в чуттєвій площині настрою в ліричній пісні. Поетичний пісенний ліризм в українському народі живе споконвіку, знов і знов народжується, розквітає або ж сумує, плаче, страждає. Дослідники рис національного характеру відзначають в українцях надійність і спокійну зосередженість, спостережливість. Однак сила емоційного мрійництва може знижувати в українському характері роль раціонально-вольового компоненту, що створює передумови для нерішучості, труднощів із вибором, невизначеності. У геопсихічному контексті чуттєвого сприйняття м'якості лісостепу й широких полів проявляється споглядальність українців [17].

Упродовж усієї своєї історії український народ прагнув жити в злагоді з природою. В Україні здавна розуміли, що людина — невід'ємна частка природи, тому між природними умовами та народною психікою встановився тісний зв'язок. Природні умови й ресурси зумовлюють не лише характер матеріального виробництва, а й духовну активність світогляду. В українському менталітеті віками складався архетип ставлення до природи як до батьківського, рідного, найціннішого, що випливає з виняткової важливості всього природного в житті взагалі. Це спонукало як до діалогу з природою, так і до звертання до її мудрості у практичних справах, пізнанні, творчості [35].

Екологічна свідомість наших предків в українському народному епосі набуває характеру натурналізації, тобто схильності до зіставляння, порівняння, ідентифікації соціального та духовного життя з явищами природи. Завдяки натурналізації особистість і її якості належать до певного класу природних явищ або природних об'єктів. Наприклад, молоду гарну дівчину українці називали "червона калина"; доброзичливу людину — "ясне сонечко"; широковідоме побажання — "будь здоровий, як вода, і високий, як верба"; молодий здоровий парубок асоціювався з міцним дубком, а самотня жінка — з вербою.

Психологічна природа натурналізації звичайної свідомості українців указує на її зв'язок з екологічною дійсністю, сягаючи своїм корінням в емоційно-пізнавальні знакові сторони ставлення людини до своїх природних витоків [35].

"Потяг до краси насичує усе життя українця. Крім царини музичної і поетичної творчості, видно це і в одязі, і в житлі, і в любові до природи... Багата поетична натура українця висловилася в незмірній кількості дум,

побутових і ритуальних пісень, казок тощо” [10]. Подібні висловлювання можна знайти у працях багатьох інших дослідників, які намагаються оцінити характер українців.

Яскравий індивідуалізм — це те, що першим впадає в очі чужеземцеві. Тому в описах України, від Гердера до сучасних мандрівників, звертається увага на цю рису українського характеру [10].

Як зазначали В. Павленко і С. Таглін, екологічні чинники як колись, так і тепер, часто залучаються для пояснення психологічних особливостей певного народу. Однак встановлення взаємозв’язку між елементами навколишнього середовища й певними особливостями психічної діяльності здійснюється досить довільно та суб’єктивно. Очевидно, тільки цим можна пояснити той факт, що одні й ті самі екологічні чинники у різних авторів зумовлюють абсолютно різні етнопсихологічні властивості, а коріння аналогічних характеристик психологічної діяльності вони вбачають у різних елементах природного середовища [7].

Останнім часом у дослідженнях з екологічної та етнічної психології наголошується на тому, що штучний чинник екологічного середовища значно потіснив природний щодо впливу на сучасну людину. Так, українцям тепер нечасто випадає нагода милуватися безкраїми степами та квітучими садами. Здебільшого їм доводиться споглядати одноманітну та незграбну архітектуру типових масивів. Деякі психологи навіть вважають, що людина, яка весь час споглядає архітектуру так званих “спальних масивів” типу Борщагівки або Оболоні в Києві, поступово деградує.

Безумовно, ми не схильні жорстко пов’язувати сучасну архітектуру та психологію сучасних українців, проте розривання зв’язку з природою, споживацьке ставлення до неї й антропоцентризм у її сприйнятті (природа для людини, а не людина серед природи) призводить до негативних наслідків.

Для того щоб завершити розгляд впливу навколишнього середовища (зокрема архітектури) на психологію сучасних українців, наведемо міркування, висловлені Л. Шкляром. Він наголошує на тому, що сучасна типова забудова майже викорінила національний архітектурний колорит. Безумовно, зважаючи на сучасні темпи будівництва, неможливо уникнути часткової уніфікації, але потрібно також враховувати те, що національне відродження передбачає також відродження етнічно осмисленого простору, який, у свою чергу, значною мірою впливає на формування етнічної самосвідомості. “Зберегти і примножити етнокультурну поліфонію життєвого простору України — одне з найважливіших завдань з реалізації програми цілісного розвитку національної культури. Це ще й тому важливо, що етнокультура житла була найбільш раціональною з по-

гляду здоров'я й етнопсихології людей, органічно поєднувалась із структурою й кліматичними особливостями середовища. Знайти оптимальну міру соціально необхідних умов життєзабезпечення міста, села, країни та етнопсихологічних елементів — комплексне завдання гуманітарних, технічних, управлінських наук, що мають єдину вихідну й кінцеву мету своєї діяльності — людину в її етнопсихологічному світі" [47].

3. Взаємодія з іншими народами та формування українського національного характеру

На формування національного характеру народу помітно вплинула його взаємодія з іншими народами, яку М. Костомаров називав "взаємним тертям народів". Не виняток і український народ. Ще наприкінці минулого століття у вступі до історії малоросійської етнографії О. Пипін писав про те, що на формування психічного складу українського етносу значно вплинули певні стосунки з Польщею та національно-визвольна боротьба XVI–XVII ст. [33].

М. Костомаров передусім звертає увагу на те, що різнорідний етнічний склад населення України, постійна взаємодія з іншими народами (українці традиційно наймалися на роботу до сусідніх країн, служили у військах інших держав і торгували з ними) зумовили "дух терпимості, відсутність національної зарозумілості", які перейшли "згодом у характер козацтва й залишилися дотепер" [19].

Про українське козацтво, а також гайдамак згадує Ю. Липа. У спогадах XVII ст., зазначає він, описується, що українські козаки і гайдамаки перед атакою салютували супротивникові [25].

Цікаві висловлювання у цьому руслі знаходимо в І. Яреми, який зазначав, що українцям, з їхнім високим рівнем індивідуалізму ("моя хата скраю") і крайньою соціальною незацікавленістю, усе ж притаманні цінні соціальні якості, а саме: співчуття до інших, гуманність, любов до ближнього, "здатність розуміти іншу природу, іншу людину, інший народ".

Поза сумнівом, такі цінні якості українського народу, як толерантність, повага до інших народів і їхніх культур, збереглися до наших днів. Україна — одна з небагатьох держав колишнього Радянського Союзу, в якій немає міжетнічних конфліктів, незважаючи на етнічне розмаїття її населення.

4. Вплив геополітичного чинника на український національний характер

Україна розташована в центрі Європи, де перетинаються шляхи, що з’єднують Схід і Захід. У ході досліджень, присвячених феномену геополітичного положення України і його впливу на український національний характер, було встановлено, що українцям притаманні як європейські риси характеру, так і східні, тобто, з одного боку, християнсько-візантійські, з іншого — евразійсько-кочівницькі.

Саме у прикордонному (перехідному) геополітичному положенні України деякі дослідники вбачають причину складності її існування як незалежної держави. Держава, вважає В. Янів, виникає там, де є динаміка, сильно розвинута воля, яка зуміє силою поєднати змагання сильних індивідуальностей, що розходяться, як у Європі, або там, де пасивне байдуже суспільство, що не вміє протиставитися деспотові і підкоряється його волі, як у Азії [52]. “Ми вже належачи, в основному, до Європи, занадто відхилилися від неї, щоби викресати в собі достатньо волі, конче потрібної для побудови держави, однак і не наблизилися настільки до Азії, щоб дати себе вести власному деспотові”, — так писав В. Янів [52]. Проте події 90-х років ХХ ст. показали, що Україна не надто відійшла від Європи і все-таки спромоглася побудувати власну незалежну державу.

Отже, за географічним станом Україна перебуває начебто на “межі двох світів” — між Європою й Азією, що, безумовно, вплинуло на психологію народу. Окраїнне положення України, вважає О. Кульчицький, неминуче породжувало дружинницький, а згодом лицарсько-козацький тип людини, яка насолоджувалась ризиком і намагалась активно протистояти злу, захищаючи високі ідеали — честь, віру і свободу. Однак поряд із цими ідеалами межують й інші риси, зумовлені постійною загрозою: самоізоляція, заглиблення в окреме життя. Разом з “vita maxima” існує можливість “vita minima” — сховавшись, перечекати й уберегтися [52].

Постійне напруження прикордонної держави, розвиває свою думку В. Янів, породжує певний духовний стан, сформований у відомому вислові: “Або пан, або пропав”. Поряд із пристрасним бажанням жити й бути існує зневажливе ставлення до смерті. Однак постійна загроза смерті призводить до загибелі насамперед найкращих і найсміливіших. І коли впродовж століть така селекція набуває страхітливих розмірів, стає зрозуміло, чому зневага до смерті змінюється страхом перед нею, а героїчне життя лицаря (“vita maxima”) — “схованим життям” (“vita minima”). Звідси В. Янів виводить таку сучасну українську рису, як слабка воля, що відрізняє наш народ від європейців [52].

Впливом європейського чинника етнологи намагаються пояснити й деякі інші негативні риси українців. Так, М. Григоріїв пише: "Великі простори України привчили українців до байдужості, пасивності, розслабленості, безтурботності: "до нас ще далеко", "ще встигнемо", "якось воно буде" [3].

У свою чергу, емоційність і слабка воля породжують такі духовні якості, як задумливість, рефлексія і навіть меланхолія, що яскраво проявляються в народній творчості українців, проте вплив постійної загрози українському народу не можна оцінювати однозначно. Річ у тім, що коли постійно існує загроза життю народу, у нього виникає питання про сенс життя. Відповідь на це філософське питання може бути як у релігії, так і в інших духовних цінностях, тобто у виході за межі власного буття. "Людина прагне вийти з себе, щоб стати СОБОЮ. Людина облагороджується, сублімується, а втікаючи від джерела свого неспокою — від війни з усіма її страхіттями, — вона відкидає насамперед саму війну, а потім уже й лицарські цінності, замінюючи їх протиставленнями: твердість — ніжністю, нищення — творінням блага, ризик — розсудливістю, рани — шпиталями, ненависть — любов'ю або милосердям [52].

Отже, протилежною духовною диспозицією войовничості є надання допомоги іншому, що в Україні є великою етнічною цінністю. Це облагородження віддаляє нас від війни та руїн [52].

5. Вплив історичного чинника на формування української самосвідомості

На формування української самосвідомості вплинули війни з Польщею, що відбувалися після розпаду Київської Русі. Українські землі стали своєрідним буфером між православним Сходом і католицьким Заходом, ареною непримиренної боротьби між українцями і поляками, що, з одного боку, сприяло розвиткові української самосвідомості, а з іншого — ускладнювало цю самосвідомість.

У деяких працях зазначається, що український етнос почав формуватися переважно в XIV ст., коли українська народність перебувала в залежності від Великого Литовського Князівства, а згодом — Речі Посполитої. Етнічне самовизначення українців, тобто їхнє українське "ми", проявилося в усвідомленні відмінності від поневолювачів, власної території, релігії й права. Етнічні права захищали спільно усі верстви населення, при цьому виникало почуття гордості за свій народ і непримиренність до поневолювачів. Утім на цьому тернистому шляху були і втрати.

Одна з них привела до серйозних наслідків — це так зване "опольщення" української знаті. У XVI–XVII ст., коли Польща була могутньою державою, "приваблюючий приклад привілейованого польського шляхтича спричинив сильний асиміляторський вплив на українську знать, а його очевидна культурна перевага посилювала потяг до всього польського" [41]. О. Субтельний зазначав, що українська знать, як і будь-яка знать, була чутливою до власного соціального статусу, тому пов'язаність із релігією і культурою, які вважалися неповноцінними, глибоко травмувала її самолюбство. Внаслідок цього українські аристократи почали масово зрікатися віри батьків і приймати католицизм, а з ним польську мову й культуру" [41].

"Важко переоцінити, — писав О. Субтельний, — ті серйозні наслідки, що мала для українців втрата власної еліти. У суспільствах, які поклали початок сучасній Європі, з їхнім ієрархічним устроєм народ без знаті все одно що тіло без голови. Це означало, що українці втратили клас, який зазвичай здійснював політичне керівництво, ставив певні політичні цілі, сприяв розвиткові культури й освіти, підтримував церкву і живив відчуття етнополітичної самобутності суспільства. З поглибленням опольщення серед української знаті православ'я, а також українська мова почали пов'язуватися передусім з нижчими верствами, що призвело до непрестижності всього українського. У зв'язку з цим честолюбні й обдаровані молоді українці були постійно змушені вибирати між відданістю власному народові і його традиціям і асиміляцією в панівне суспільство і його культуру. Частіше перевагу віддавали останньому. Внаслідок цього іншою проблемою української історії стала проблема верхівки українського суспільства, або, точніше, її відсутності" [41]. Так було покладено початок формування комплексу меншовартості в українців.

На деякий час становище врятувало зростання чисельності українського козацтва і його перемоги над поляками, однак подальша історія України, пов'язана з російським впливом, продовжувала сприяти розвиткові горезвісного комплексу меншовартості, про який стало модно говорити у наші дні. Під впливом російської імперської влади в українського народу сформувалася малоросійська ментальність. Про це докладно писав О. Субтельний у своїй "Історії". Значна кількість української старшини згодна була забути про свою належність до української нації заради того, щоб увійти до блискучого суспільства дворян Російської імперії. Така старшина була вороже налаштована до будь-яких ідей, пов'язаних із самостійністю України. Типовими для "малоросійської ментальності" є слова В. Кочубея — українця, який належав до найближчого оточення імператора: "Хоч і народився я хохлом, я більший росіянин, аніж будь-хто... Моє становище підносить мене над всілякими дріб'язковими мір-

куваннями. Я розглядаю проблеми ваших губерній з погляду загальних інтересів усього нашого суспільства. Мікроскопічні погляди мене не хвилюють” [41].

Таку малоросійську ментальність нещадно критикували історики націоналістичної школи XX ст. Аналізуючи причини виникнення цього принизливого для українського народу явища, В. Липинський зазначав, що воно характерне для народів, які не мають своєї держави.

Отже, “малоросійська” самосвідомість домінувала у верствах української знаті XVIII — початку XIX ст., а самі українці були чи не найбільшими ворогами української самобутності [41].

Розвиваючи свою ідею і намагаючись виявити коріння комплексу меншовартості українців, В. Янів наголошує, що в Україні протягом значного історичного періоду сформувався благодатний ґрунт для зростання цього комплексу: політичне поневолення із забороною мати власну мову та нав’язування назви “малороси” [52].

Характерно, що й за радянських часів у цьому плані нічого не змінилося. Тоді використовували всілякі методи, щоб зробити українську мову, а відтак і українську культуру, непрестижною. У ставленні до рідної мови та культури тоталітарний режим послідовно виховував в українців комплекс меншовартості. Про це явище свідчить той факт, що самі українці прагнули, щоб їхні діти вчилися в російських школах. Це було зумовлено зокрема й тим, що українські школи мали слабшу матеріальну базу та не досить високий рівень викладання.

Однак ані імперська влада, ані тоталітарний комуністичний режим не знищили національної самосвідомості українців, хоча й завдали їй значної шкоди. Події серпня–грудня 1991 р. показали, що українська нація живе й готова будувати свою незалежну державу.

6. Вплив релігії

Релігія традиційно вважається найважливішим чинником, що впливає на психологію етносу. Зміна релігійної свідомості народу зумовлює зміну устрою життя, моралі, етичних норм, установок і психічного стану загалом. Незгладимий вплив на український національний характер справило язичество, яке існує в колективному несвідомому народові у вигляді архетипів, в обрядах і традиціях, таких, як проводи зими, купальська ніч, у забобонах і фольклорі.

Православ’я прийшло на українську землю в X ст. не на “голий нерелігійний ґрунт”, а на язичеський. І хоча християнство повністю витіснило язичество з релігійного життя українського народу, воно все ж таки залишилося в традиціях і підсвідомості народу, позначившись і на само-

му християнстві. Так, християнський обряд поминання померлих в Україні скоріше нагадує язичеську тризну. Язичеське забарвлення має масляна, яку проводять в останню неділю перед Великим постом. Народження Іоанна Хрестителя відзначається в один день з язичеським святом Купайло, і в народі цей день дістав назву Івана Купайла, тобто дві назви злилися в одну.

Деякі поборники української самобутності пов'язують її насамперед з язичеством, закликаючи народ зректися нібито чужорідного для нього єврейського християнства і перейти до істинно українського язичества. Такі приклади свідчать про те, що поборники всього справді українського не врахували двох важливих моментів: по-перше, свого часу язичество було також світовою релігією, а не тільки українською, а по-друге, для сучасної людини немислимо всерйоз прийняти язичеську віру з її багатьма богами та людським жертвопринесенням. І якщо існують сьогодні язичеські елементи в житті українського народу, то лише у формі забобонів і театралізованих фольклорних вистав.

Панівне становище в українському суспільстві ось уже тисячоліття належить православ'ю. У міру утвердження й розвитку, починаючи з X ст., православ'я дедалі більше проростало в етнічний ґрунт, на який воно потрапило, взаємодіяло з національними елементами, нашаровувалося на культуру українського народу і певною мірою впливало на неї. Внаслідок такої взаємодії національна культура і національний характер українців набували християнських рис.

Проте не лише православ'я відігравало важливу роль у формуванні українського національного характеру. До поширених в Україні християнських конфесій належать також католицька, греко-католицька, протестантська.

Історично склалося так, що впродовж багатьох століть Україна була розділена на Східну і Західну. Східна Україна перебувала під владою Росії, де панувало православ'я, тоді як Західна Україна була під владою католицької Польщі. Це, безумовно, і позначилося на психології і традиціях українського народу. На процес становлення етнічної самосвідомості українського народу певною мірою вплинула Брестська унія 1596 р. і запекла боротьба, що розгорнулася навколо неї. Брестська унія, за задумом її учасників, мала об'єднати в Україні католицьку та православну церкви. Проте замість єдиної церкви утворилося три: до православної і католицької церков додалася ще й уніатська. На захист українського православ'я піднялася значна частина суспільства, у тому числі й українське козацтво. Крім того, Україна, особливо західна її частина, зазнала значного впливу реформаційних ідей протестантизму. Найпоширенішим протестантизм був на Волині, яка у другій половині XVI ст. була цент-

ром реформаційної ідеології. Однак ці та інші явища в українській історії, як зазначає П. Гнатенко, не могли зумовити різні типи національного характеру. Існує єдиний український національний характер, у межах якого внаслідок неоднакових історичних умов сформувалися відмінності й нерідко істотні [9]. Втім, ці відмінності існують як єдність єдиного цілого. Сьогодні вони багато в чому збереглися. Їх неодмінно треба враховувати у практиці політичного життя, на рівні звичайної свідомості й у царині політичної психології [9].

Наприклад, нарівні з такими загальнохристиянськими якостями, як любов до ближнього, співчуття, милосердя для українців характерне особливе, майже релігійне ставлення до праці, яке розвинулося завдяки протестантській культурі. Як зазначалося, багато дослідників відносять релігійність до розряду основних рис українського народу. Комуністи доклали чимало зусиль, аби викорінити релігію, однак їм цього зробити не вдалося. Навіть запеклі прибічники атеїзму часто зізнавалися, що до повної перемоги атеїзму ще далеко.

Після здобуття Україною незалежності швидкими темпами почали відбудовуватися храми, відновлюватися закриті монастирі та ін. Народ повернувся до своїх витоків.

Утім, у релігійному житті України є певні негативні моменти. Йдеться не стільки про розколи у православній церкві, що, на нашу думку, є болючими симптомами росту національної свідомості, скільки про виникнення в Україні тоталітарних сект, які впливають на психічне здоров’я української нації.

Щоб детальніше зупинитися на цій проблемі, наведемо визначення тоталітарного об’єднання. Деструктивне релігійне об’єднання (деструктивний культ, тоталітарна секта) — це авторитарна ієрархічна організація певної орієнтації, що має руйнівний характер стосовно природного гармонійного духовного, психічного і фізичного станів особистості (внутрішня деструктивність), а також щодо творчих традицій та норм, до усталених соціальних структур, культури, порядку та суспільству в цілому (зовнішня деструктивність), що практикує обманне залучення до своїх лав і приховане психологічне насильство, що виражається у цілеспрямованому встановленні окремою особою (лідером) або групою осіб у своїх вузькоегоїстичних цілях незаконного контролю над свідомістю, поведінкою та життям інших особистостей.

Деструктивні культи (свідки Ієгови, центри діанетики і сайєнтології, церква Перемоги, Біле братство і багато інших) інтенсивно використовують ситуацію нестабільності, яка склалася нині в Україні, почуття невпевненості в завтрашньому дні серед молоді, покинутості й непотрібності у літніх людей, безпорадності в людей, які втратили роботу, та ін.

Над свідомістю людей, утягнених до культових общин, встановлюється контроль, вони втрачають волю, здатність критично мислити, в подальшому в них може статися розлад психіки.

За допомогою звичайних санкцій з такими явищами боротися майже неможливо. А оскільки розквіт таких деструктивних культів зазвичай припадає на важкі часи (спад виробництва, депресія, безробіття), то відповідно економічна й соціальна стабілізація частково звільняють від необхідності пошуку розради у тоталітарних сектах. Проте залишається ще категорія людей, які ведуть духовні пошуки. Традиційна православна церква їх не лише не приваблює, а навіть лякає своєю, як їм видається, крайньою ортодоксальністю, а світських організацій, які б викладали християнське богослов'я (на кшталт московського Біблійно-богословського інституту — ББІ), у нас немає. Безперечно, треба створювати такі заклади і в Україні, інакше цю нішу заповнять тоталітарні деструктивні секти різних спрямувань і напрямів, руйнуючи свідомість нашого народу і позбавляючи його майбутнього.

7. Сім'я і формування українського національного характеру

У формуванні українського національного характеру одну з провідних ролей відіграють традиції та уклад української сім'ї.

Значна частина психологів сходиться на тому, що основну роль у сім'ї відіграє мати з її передбачливістю, хазяйновитістю, з непомітною, але постійною турботою про сім'ю. Вона втілює ніжність, сердечність, теплоту. Б. Цимбалистий зазначає, що у спогадах українця мати постає виразнішою, ніж батько. Важливе місце українській жінці відводиться в суспільному житті. Україна для українця — це мати, "ненька" [9]. Повага до жінки, матері характерна для всіх народів-хліборобів. У зв'язку з цим земля-годувальниця набуває у них рис матері, а мати — рис землі. За символ України в народній творчості часто править червона калина — прекрасна, проте беззахисна і знедолена жінка.

Якщо в Західній Європі у вихованні дітей беруть однакову участь як мати, так і батько, і це є показником патріархальності сім'ї, то в Україні дітей виховує мати. Цей факт має істотні наслідки, оскільки норми поведінки, мораль, ідеали, життєві настанови українців підпорядковані нормам та ієрархії цінностей, типових для жінки, для її свідомості.

Переважання в суспільстві матріархального комплексу, у свою чергу, призводить до того, що в соціальному мікросередовищі (насамперед у сім'ї) панують свобода і рівноправність.

Проте верховенству матріархального комплексу властиві й негативні риси. Так, любов дітей до матері, рівність усіх перед матір'ю, культ матері-землі, любов матері до дітей — усі ці стосунки будуються більше на емоційній, ніж на раціональній основі. У зв'язку з цим у такому типі культури скоріш за все переважатиме емоційність і чуттєвість, а вольове начало і раціональність стають другорядними.

Крім матріархальності, українській сім'ї притаманний індивідуалізм. Традиційно українці не жили великими родинами. Син завжди прагнув відокремитися від батька і вести господарство самостійно.

Поряд з любов'ю до волі для українців характерна любов до свого дому, свого шматка землі, яку відображено в народній творчості.

Безумовно, з часом й українська сім'я змінювалася: зменшувалась кількість дітей, змінювалися спосіб життя й традиції, проте основні психологічні моменти збереглися в архетипах українського народу.

Оскільки нав'язане нашому народові виховання в дусі колективізму, де суспільне переважало над особистим, а колективне — над індивідуальним, зазнало невдачі, ми дедалі частіше звертаємося до наших витоків, до традицій виховання в українській сім'ї і, враховуючи вимоги сьогодення, формуємо нові традиції виховання вільних громадян вільної держави.

"Як виховний ідеал, — зазначає В. Янів, — ми маємо дати ідеал повноцінної, творчої людини, індивідуальності з власним поглядом на світ, із бажанням впливати на долі світу, з бажанням змагатися з іншими людьми і вигравати в них, з внутрішньою необхідністю ставити собі запитання і шукати відповіді на них, або ставити перед собою завдання і вирішувати їх, — при цьому питання і завдання мають бути якомога складнішими і важчими, щоб вони спонукали до щонайінтенсивнішої праці" [52].

Цей ідеал відповідає українському ідеалові людини — традиційному індивідуалістичному ідеалові, що збігається з вірою в богоподібність людини [52].

Тож яка вона, українська нація на зламі тисячоліть? Деякі романтичні прихильники старовини хотіли б зафіксувати її на рівні задумливих українських пісень, шароварів, вінків і язичеських обрядів, які, на відміну від християнських, називають народними. Дехто навіть пропонує повернутися до язичества як до істинно народної української релігії. Безперечно, ці погляди і ці підходи надзвичайно утопічні й непродуктивні. Можливо, ще рано говорити про сучасний український характер як про щось усталене і завершене: надто довго його ламали, калічили, намагалися придушити чи навіть знищити. Втім, треба створити всі умови для того, щоб світ дізнався про українців як про націю могутню, творчу, працьовиту, інтелектуальну і миролюбну.

Однією з найважливіших умов відродження нації є формування національної ідеї, що є стрижнем і спрямовує розвиток.

Виходячи з досвіду інших країн, можна сказати, що без національної ідеї неможливо формувати нову державу. Так, США, очевидно, не стали б могутнім постіндустріальним суспільством, якби ще в роки "великої депресії" не був проголошений "новий курс" Ф. Рузвельта.

Україні — як державі і суспільству — також має бути притаманна українська національна ідея як інтегруюча, об'єднуюча, спонукальна, яка б допомогла встановити наше коріння й генезис — "Звідки ми?", нашу сутність — "Хто ми?", наше сучасне й майбутнє — "Куди ми йдемо?", збудувати державу та сформувати громадянське суспільство цивілізованим шляхом.

"Національна ідея, — зазначають В. Солдатенко і Ю. Левенець, — є продуктом історичного розвитку, дії величезної кількості різноманітних чинників. Вона не існує поза історичним часом, не вічна і не народжується в одну мить. А народившись, живе складним життям, чутливо реагуючи на різноманітні суспільні перетворення, іноді навіть незначні, ледь помітні. Вона розвивається, збагачується, поглиблюється, вдосконалюється у процесі суспільного розвитку. Нерідко їй вдається відвойовувати право на визнання в нелегкому суперництві з іншими світоглядами, орієнтаціями, філософськими концепціями" [37].

Суть національної ідеї полягає в осягненні вічних, глибинних прагнень народу, особливостей його характеру, менталітету, мови, традицій і звичаїв, цінностей і уподобань, його соціокультурних і політичних пріоритетів, а також оптимальних засобів досягнення цілей соціального розвитку. Поєднання культурно-національних цінностей із загальнолюдськими в етнопсихологічному образі українців сприятиме розвиткові народу України на засадах гуманізму та демократії.

Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте особливості психічного складу українців.
2. Що ви знаєте про національний характер українців?
3. Що означає поняття "натурналізація"?
4. Які релігії мали найзначніший вплив на формування психічного складу українців?
5. Які визначні риси української сім'ї ви можете назвати?
6. У чому полягає сутність української національної ідеї?

РОЗДІЛ 6

ЕТНІЧНІ ТРАДИЦІЇ ТА ДІЛОВЕ СПІЛКУВАННЯ

У наш бурхливий час, час розширення ділових зв'язків українців із зарубіжними колегами, час входження України як повноправного партнера до світової спільноти, стає, як ніколи, важливим знання традицій, звичаїв і звичок інших народів, які накладають відбиток і на ділове спілкування, і на ведення бізнесу. Адже хоча учасники міжнародного спілкування дотримуються певних схожих етичних норм і правил, національні й культурні особливості є досить значимими в міжнародних ділових стосунках.

Як правило, при збігу інтересів сторін, тобто при співробітництві, відмінності в національних характерах, манерах поведінки та способу мислення не виявляють себе якимось помітним чином. Але тільки виникають значні розбіжності в поглядах чи конфлікти, як ці відмінності починають відігравати важливу роль. Отже, треба бути готовим до можливих проявів непередбачених дій, вчинків, рішень з боку своїх іноземних колег і заздалегідь опрацювати оптимальну тактику та стратегію у взаємодії з ними. А для цього потрібно знати особливості їхнього національного характеру, специфіку їхнього способу життя та манери поведінки.

У даному розділі ми пропонуємо матеріал, що стосується особливостей ділового спілкування в різних країнах і в різних народів. Цей матеріал запозичено з книги В. Сухарева і М. Сухарева "Психологія народів і націй" [43].

Отже, розпочнемо із загальноприйнятих норм ділового спілкування, які укорінились у багатьох країнах Західної Європи, Америки, Азії і які потрібно засвоїти, щоб почуватися впевнено в різних ситуаціях.

1. Знайомство, звертання, привітання

Привітання. Загальноприйнятим етикетом передбачається, що першим вітається чоловік із жінкою, молодший за віком із старшим, нижчий за посадою з вищим. Але цивілізованому бізнесмену не варто очікувати, поки з ним привітається молодший за віком чи посадою, а привітати свого співбесідника першим. Так, іноді нам доводиться бачити, як високопоставлені особи майже одночасно вітають один одного.

Коли чоловіка представляють жінці, руку першою подає жінка. Такий самий пріоритет мають старші за віком і посадою.

Звертатися до ділових партнерів потрібно на “ви”. Звертання на “ти” припустиме лише при взаємній згоді. Не потрібно звертатися на американський манер, називаючи тільки ім’я співбесідника. Але, якщо ваш співбесідник представився першим і назвав лише своє ім’я, то вам теж бажано назвати лише своє ім’я, тобто взаємопредставлення має бути “симетричним”.

Потискання рук — неодмінний атрибут кожної зустрічі та прощання — може бути дуже інформативним.

- Дуже коротке, мляве потискання сухих рук свідчить про байдужість, а довге потискання та вологі руки — свідчення приязні та хвилювання.
- Дещо подовжене потискання руки з усмішкою та теплим поглядом демонструє дружність. Але довго затримувати руку партнера у своїй руці не варто, щоб у нього не з’явилось почуття роздратування від того, що він начебто попав у капкан.
- Привітання, коли руки знаходяться у рівному положенні (а не чиясь із рук знаходиться зверху) означає, що обидва партнери відчувають один до одного повагу та взаєморозуміння.
- Потискання прямою, незігнутою рукою, як і надто сильне потискання, є ознакою зневаги. Його призначення полягає в тому, щоб зберегти дистанцію та нагадати про нерівність становища. Такий майже смисл має потискання кінчиками пальців. Мета ініціатора такого жесту — тримати партнера по спілкуванню на зручній дистанції від себе.
- Потискання із використанням обох рук виражає відвертість і глибину почуттів стосовно партнера. Для передачі почуттів, що переповнюють, ліва рука при взаємному потисканні правих рук кладеться на руку партнера. Ступінь глибини почуттів залежить від того, куди кладеться ліва рука — на передпліччя, лікоть чи плече. Чим вище знаходиться ліва рука, тим глибше вираження почуттів. Але при цьому треба пам’ятати, що у тих народів, що сповідують іслам (у мусульман), ліва рука вважається нечистою, тому її не можна використовувати ні при привітанні, ні при врученні подарунків, грошей та ділових паперів, оскільки цим можна образити партнера. Також у мусульман неприпустимо, сидячи на стільці, закидати ногу на ногу.

Особливості жестів. У культурах багатьох країн жести неправдивості пов’язують із лівою рукою. Вважається, що права рука (якщо людина не лівша) у нас “окультурена”, тому вона робить те, що потрібно її власнику, а ліва — поводить себе вільно і може видавати почуття свого хазяїна. Тому, якщо ваш співбесідник часто жестикулює лівою рукою, є велика ймовірність, що він говорить не те, що думає, або негативно ставиться до того, що відбувається. У такому випадку потрібно змінити тему розмови, або взагалі її закінчити.

Араби, латиноамериканці та жителі Півдня Європи доторкуються одне до одного у процесі спілкування, а от для *індійців, японців та пакистанців* це неприпустимо. З точки зору *латиноамериканця*, не торкатися партнера при бесіді — це значить поводити себе прохолодно. *Італійці* теж вважають, що так поводять себе люди недружелюбні.

Японці ж, навпаки, вважають, що торкатися співбесідника можна тільки при повній втраті самоконтролю або при вираженні недружності й агресивних намірів. Отже, якщо під час переговорів із японцями вам заманеться по-дружньому поплескати партнера по плечу, ви ризикуєте придбати собі найбільшого недруга.

Візитні картки. Візитні картки — обов'язковий атрибут при встановленні ділових відносин із представниками іноземних фірм, особливо при перших зустрічах. У таких країнах, як *Китай*, *Гонконг*, *Корея*, вони навіть можуть замінити собою документ.

В *Японії* людина без візитівки нічого не являє собою як особистість, оскільки в діловому світі про неї судять по фірмі, у якій вона працює. Отже, поки ви не дасте свою візитівку японцеві, він просто не буде з вами спілкуватись.

На отримані поштою або привезені візитівки потрібно дати відповідь своїми візитними картками упродовж 24 годин.

Якщо ви особисто доставили партнеру візитну картку, але за якихось обставин не змогли вручити, то, залишаючи її, загніть у неї верхній правий кут, а потім розправте його. Це буде свідчити про те, що ви власноручно доставили картку, а це — знак найбільшої поваги. Деякі наші бізнесмени не знають цього правила і тому ображаються, що їм залишають "м'яті" картки.

Візитні картки вручають, як правило, особисто. При цьому партнери обмінюються легкими поклонами. Прийнявши візитівку, потрібно прочитати вголос ім'я та прізвище партнера, з'ясувати його посаду. Ні в якому разі не можна м'яти чужі візитівки, робити на них позначки, крутити в руках на очах у власника.

Під час переговорів візитівки кладуть перед собою на стіл.

Під час знайомства першим вручає свою візитівку той, хто обіймає нижчий посадовий ранг. При виїзді за кордон першими вручають свої візитівки місцеві жителі. Цього правила особливо сумлінно дотримуються в Японії та Кореї.

Одразу ж після обміну візитівками в *американців* прийнято переходити на звертання лише за ім'ям. Щоб їх звали тільки на ім'я, бажають *таїландці* та *австралійці*.

А от у *Японії*, *Кореї* та *Китаї* звертання лише на ім'я неприпустиме. У *японців* прийнято називати прізвище і добавляти до нього "сан".

Перед прізвищем *китайця* та *корейця* добавляють слово "містер" (містер Ван, містер Пак).

Крім свого основного призначення — представлення ділових та офіційних осіб одне одному при першому знайомстві, візитівки можна використовувати для інформування про своє існування осіб, у контакті з якими ви зацікавлені.

Візитівки друкуються на цупкому білому папері двома мовами: з одного боку — рідна мова, з іншого — іноземна.

Крім прізвища, ім'я та по батькові, називається повне найменування посади — не "заступник директора", а заступник директора з маркетингу (або з іншого питання). Вказують адресу фірми, номери телефону, факсу та телексу, телефон секретаря та, можливо, домашній телефон. Маленька та зовсім невинна хитрість полягає в тому, що за наявності в картці кількох телефонів у партнера складається враження, що він має справу із солідною фірмою. Наявність у візитівці номерів внутрішнього зв'язку вказує на те, що у фірми є власний комутатор, що теж свідчить про солідність фірми та чисельність її персоналу.

На візитівці також практикують зображення емблеми фірми.

У міжнародній практиці в лівому нижньому куті прийнято олівцем або чорнилом проставляти певну абревіатуру:

p. r. — висловлення подяки.

p. f. — поздоровлення.

p. f. c. — задоволення від знайомства.

p. c. — висловлення співчуття.

p. p. — заочне представлення.

p. f. n. a. — поздоровлення з Новим роком.

p. p. c. — прощання у зв'язку з від'їздом з країни перебування, коли немає можливості зробити прощальний візит.

Це стандартна міжнародна символіка, що прийнята в усьому цивілізованому світі.

У менш офіційних випадках і залежно від характеру взаємовідносин із діловим партнером на візитівках робляться й інші написи (обов'язково у третій особі). Наприклад: "Дякує за поздоровлення", "Поздоровляє із національним святом", "Дякує за увагу", "З найкращими побажаннями".

2. Ділове листування і телефонні розмови

Ділові листи. Ділове листування — важливий компонент, що сприяє досягненню ділового взаєморозуміння.

До ділової кореспонденції належать: діловий лист, телеграма або факс і рекомендаційний лист.

Спочатку зупинимось на загальноприйнятій етиці та психології ділового листування. Згідно з прийнятим у міжнародних відносинах стандартом діловий лист має обов'язкові складові:

- дані відправника;
- дані адресата;
- інформативна частина;
- закінчення.

Дані відправника та адресата включають ім’я, прізвище, адресу і телефон.

При написанні імен і прізвищ потрібно брати до уваги традиції, які існують у різних країнах.

В *Іспанії та іспаномовних країнах Латинської Америки* на перше місце ставиться ім’я, а далі називаються прізвища як батька, так і матері (Хуан Лопес Орнадес). У чоловіків другим іменем може бути Марія — це знак Діви Марії (Еріх Марія Ремарк).

У *китайців та угорців* на першому місці стоїть прізвище, потім — ім’я (Ден Сяопін, Барток Бела).

У *японців* спершу ставиться ім’я, потім прізвище (Акіо Моріта).

В *арабських країнах* перераховується ряд імен предків (Ахмет ібн (син) Мухамед ібн Хасан або Фатіма бінт (дочка) Хасан).

В *Ісландії* замість прізвища використовується ім’я батька, до якого додають слово “дочка” або “син”.

Бажано, щоб лист був написаний мовою тієї держави, до якої він надсилається, а в деяких випадках це обов’язково. Наприклад, *французи* дуже ревниво ставляться до того, що англійська мова заполонила світ. Вони часто демонстративно “не розуміють” англійську, тому звертатись до них англійською — значить, зрікати себе на невдачу.

Японці, хоча останнім часом дуже схильно ставляться до усього американського, але теж вважають, що писати до них потрібно японською.

Відповідати на отримані листи потрібно якомога швидше, не пізніше ніж через три–п’ять діб. У деяких випадках потрібно обов’язково відповідати листом. Це, наприклад, листи-подяки хазяїну, у якого гостювали більше трьох діб, листи-подяки за вислані подарунки тощо.

Телеграми, факси. У телеграмах і факсах забороняється дослівно повторювати тексти діючих наказів, інструкцій, директивних листів.

За необхідності дається посилання на відповідні пункти цих документів, їхні номери і дати.

Листи-рекомендації. До міжнародної специфіки ділової кореспонденції належить широко розповсюджена практика рекомендаційних листів. До видачі рекомендаційних листів потрібно ставитись дуже обережно, оскільки за своїм статусом вони надають право їхньому пред’явнику вимагати від іноземних партнерів певної гостинності та уваги.

Телефонні розмови. Інший вид зв’язку, який дещо потіснив ділове листування, — це телефонний зв’язок.

Службова розмова по телефону включає такі елементи:

- взаємне представлення;
- введення співбесідника у курс справи;
- обговорення питання;
- закінчення.

Більшу частину розмов по телефону бажано вмістити у три хвилини — так званий європейський стандарт телефонної розмови.

Переговори по міжнародному телефону потребують знань існуючих у різних країнах традицій та звичаїв.

Наприклад, *англійці* приходять у свої фірми та контори рівно о 9.30, але вони не люблять, коли о цій порі дзвонить телефон. Вони п'ють каву, проглядають папери, збираються з думками. Також до них майже неможливо додзвонитись після 17.30, оскільки, якщо співробітники ще на місцях, та телефоністки в конторах вже відключаються, тому подзвонити можна лише по прямому телефону, якщо такий існує. Обідня перерва в англійців, як правило, починається в 13.00.

У *Туреччині* бізнесмени та службовці дотримуються приблизно такого ж денного розпорядку, що й британці.

Французи, так само, як і *німці*, приступають до праці раніше, ніж британці, але вони частіше перериваються на "робочі сніданки". Обідня перерва тут починається о 12.00.

В *Італії* проблема полягає у відсутності державних службовців на своїх місцях. Вони, як правило, працюють з 8.00 до 14.00, а потім ідуть собі додому. Отже, телефонувати італійцям потрібно у першій половині дня.

У *Греції* ділові люди не телефонують від 14.00 до 17.00, оскільки у ці години греки, за традицією, відпочивають. Приблизно у цей самий час відпочинок (сієста) у *іспанців.* Взагалі у країнах, для яких характерний спекотний клімат, у найжаркіші години люди не працюють.

Норвежці приходять у свої фірми о 8.00, а об 11.00 роблять перерву на сніданок. Обідають вони о 17.00.

У *Швейцарії* починають працювати дуже рано. Цюріхські банкіри часто призначають зустріч на 7 ранку, причому клієнт повинен прийти на 5 хвилин раніше. О сьомій починають працювати й *німці*, а закінчують робочий день о 16.00.

У країнах Заходу, як правило, телефонують з приводу конкретної справи, тому вступна частина розмови зводиться до мінімуму.

Японці, в яких теж не прийнято довго говорити по телефону, взагалі ніколи не вирішують важливих справ за його допомогою, оскільки японський стиль ділового спілкування базується на довгих розмовах, які повинні включати в себе багато малозначущих подробиць.

3. Подарунки діловим партнерам

Робити подарунки з фірмовими емблемами своїм діловим партнерам — давня традиція. Особливо ретельно її треба дотримуватися при переговорах із *азійськими, південноамериканськими, арабськими та африканськими* бізнесменами, які сповідують майже релігійний культ дарунків.

Але навіть при зустрічах із європейцями та американцями з Півночі Америки, які ставляться до подарунків спокійно, потрібно приготувати сувеніри на випадок прийому керівництвом фірми. Згідно з етикетом при першій зустрічі подарунки підносить хазяїн, а не гості. У наступних зустрічах обмін подарунками стає обов'язковим, причому вручають їх під час прощання, а не при зустрічі.

До вибору сувенірів потрібно ставитись дуже серйозно. Вони повинні відповідати роду занять, специфіці фірми або місцю її розташування. Повторне підношення одного й того ж виду подарунків — серйозне порушення етикету. Це не стосується спиртних напоїв, особливо якщо вони прийшлись до смаку партнерові. Гарним тоном вважається прикрашати подарунки емблемою фірми або ініціалами того, кому він дарується.

На офіційних зустрічах подарунки повинні підноситись із урахуванням субординації. Якщо, наприклад, президенту фірми вручити такий самий подарунок, як і його підлеглому, то це може бути розцінено як образа, у кращому разі — як знак вашого незнання етикету.

Найчутливіші до порушень субординації японці, корейці, китайці та інші представники азійських держав, де існує чітка ієрархія.

Необхідно звертати увагу на колір подарунка, оскільки в кожного народу існують свої погляди на те, що певний колір має символізувати.

Червоний колір люблять у Мексиці, Норвегії, Іраку. У Китаї цей колір означає щастя, удачу, достоїнство, в Індії — життєрадісність та ентузіазм. А от в Ірландії не люблять червоного.

Помаранчевий дуже люблять голландці. Він стимулює атмосферу благополуччя та радості.

Жовтий дуже популярний у Китаї та Японії, але в інших країнах його вживають дуже обережно. Так, у Бразилії — це колір розпачу, а в сполученні з фіолетовим — символ хвороби; для мусульман Сирії — це символ смерті; в Росії, як і в Україні, — це знак розлуки.

Зелений люблять у Мексиці, Австралії, Ірландії та Єгипті; для мусульман — це оберіг від злого ока.

Сіро-зелений дуже люблять у Франції.

Блакитний для китайців — це один із траурних кольорів, у Бразилії — символ печалі. Непопулярний він і в Перу.

Рожевий у американців асоціюється із косметикою.

Білий — один з найулюбленіших кольорів у Мексиці, а в Китаї — це колір трауру та знак небезпеки.

Для арабів вважається образливим поєднання білого та блакитного кольорів (це кольори національного прапора Ізраїлю).

А тепер зупинимося на особливостях вручення подарунків у деяких країнах.

Японія. Подарунки — звичайна справа в Японії. Але треба мати на увазі, що в Японії на подарунок потрібно відповідати тим самим, тому надто дорогий предмет може поставити японця у скрутне становище. Із цієї ж причини не прийнято відразу ж розпаковувати отриманий подарунок у присутності дародавця (хоча в інших країнах, як правило, навпаки, подарунок потрібно уважно роздивитись і подякувати за нього). Не рекомендують японцям дарувати квіти, крім спеціально обумовлених випадків.

Китай. Подарунки потрібно робити не окремій особі, а усій організації, оскільки може бути заборонено приймати особисті подарунки.

Китайцям не прийнято дарувати годинники, оскільки вони вважають, що це нагадування про плинність часу і врешті — про смерть. Власне, годинники не можна дарувати у тих країнах, де переважає буддійська релігія.

Великобританія. У британських ділових колах існує певний ритуал вручення подарунків, а також визначено товари, які розглядаються не як хабарі, а як подарунки. До них належать календарі, записні книжки, запальнички, фірмові авторучки, а на Різдво — алкогольні напої. Інші товари можуть розглядатися як засіб тиску на партнера. Причому британці повинні дуже ретельно дотримуватися встановлених правил, а якщо в ділових колах стане відомо про вручення або прийняття “неуставних” подарунків, то бізнесменам, що були в цьому замішані, доведеться піти з даної сфери діяльності.

У Великобританії не менш важливими за подарунки є знаки уваги тим, з ким ви співробітничаєте: листівка з поздоровленням, привітання близьким вашого колеги піднімуть ваш діловий авторитет і продемонструють ввічливість.

Франція. Якщо вас запросили на вечерю додому, ви повинні взяти шоколадні цукерки, шампанське, квіти. У Франції (як і в багатьох європейських країнах) не дарують хризантеми, що вважаються символом скорботи, а також гвоздики, оскільки вважається, що вони приносять у дім нещастя.

Швеція. Отримати запрошення додому у Швеції — надзвичайна честь. Не забудьте купити квіти хазяйці дому, або прислати їх з посильним у день візиту. Шведам можна дарувати вироби наших вітчизняних

народних промислів і художніх ремесел, записи класичної музики (але тут потрібно знати уподобання хазяїв), а також шоколадні цукерки.

Іспанія. В Іспанії, як і в багатьох цивілізованих країнах світу, не прийнято запрошувати ділових партнерів додому, Але якщо таке трапилося — візьміть із собою вино та квіти. Дорогі подарунки можуть бути сприйняті як хабар і образять партнера.

Арабські країни. В арабських країнах існує майже релігійний культ подарунків, причому найціннішими вважаються авторська картина або чеканка.

Слід підкреслити, що в арабів, як і в інших мусульманських народів, ліва рука вважається нечистою, то подарунок потрібно вручати правою рукою.

Відмова від подарунка. Відмовитись від подарунка допустимо лише у випадку, якщо він дуже дорогий та змушує вас почувати себе боржником. При відмові прийняти подарунок потрібна особлива тактовність. Потрібно подякувати і якомога м'якше мотивувати свою відмову. При цьому треба бути послідовним і не приймати подарунок, незважаючи на вмовляння.

Потрібно також пам'ятати, що в деяких країнах (Великобританія, Ізраїль, Китай) законом заборонено отримувати подарунки дорожчі певної вартості.

Про квіти. У багатьох країнах Західної Європи потрібно бути дуже обережним щодо того, щоб дарувати жінкам хризантеми. В Іспанії, Франції, Греції, Німеччині, Угорщині їх приносять у зв'язку із сумними подіями. В Італії їх кладуть до пам'ятників та на могили.

Зовсім необов'язково дарувати великі букети квітів, можна обмежитись маленькими букетиками, або навіть однією квіткою, як це часто роблять в Естонії.

4. Діловий етикет у різних країнах

4.1. Особливості британського ділового стилю

Діловий світ Великобританії значно відрізняється від ділових кіл інших країн. Особливо це стосується англійського бізнесу, якому властива кастовість, що, з одного боку, визначає його високий професійний рівень, а з другого — стримує розвиток і притік свіжих сил. У зв'язку з цим хоча й англійські бізнесмени одні з найкваліфікованіших у діловому світі Заходу, промисловий сектор бізнесу Великобританії ще не досяг тих висот розвитку, що характерний для США, Німеччини та Японії.

Англійські бізнесмени в цілому не можуть піднятись до надзвичайно високого рівня аналізу довгострокових перспектив. Як правило, вони

проявляють ініціативу, коли мова йде про швидкий прибуток, і не хочуть іти на витрати, якщо прибуток можна буде отримати тільки через п'ятьдесять років.

Наводимо типовий портрет британського бізнесмена. *Це вишколена ерудована людина, в якої поєднані висока професійна підготовка та своєрідний політичний інфантилізм. Загальнолюдські якості мають для нього вирішальне значення. Він не замикається у своїй роботі, а має широке коло інтересів, що пов'язані не тільки з економікою, а й зі спортом, літературою, мистецтвом. Він — спостережливий, хороший психолог, тому не приймає фальші та приховування слабких сторін професійної підготовки.*

Отже, щоб не попасти у скрутну ситуацію, вам краще зразу заявити, що в англійців є чому повчитися та попросити свого англійського колегу про консультативну допомогу. Англійці із задоволенням діляться своїми знаннями та досвідом, розкривають секрети свого ремесла та розповідають про особливості ринку різних країн.

Спілкування. У британському бізнесі діє певний ритуал спілкування, якого дотримуються при особистому та телефонному спілкуванні, при проведенні ділових обідів, симпозіумів, конгресів, семінарів, виставок або участі в роботі престижних клубів. Для британської еліти, у тому числі й для бізнесменів, важливе значення має відвідування таких заходів, як тенісні турніри, скачки та ін. Все це потрібно враховувати, щоб привернути до себе британських колег. Встановивши з ними контакт, ви придбаєте не тільки ділового партнера на цей момент, а й тим самим сформуєте основу для встановлення довгострокових ділових стосунків, які у майбутньому принесуть вам і вашому підприємству немалу вигоду.

Запрошення на ланч. Якщо англійський партнер запросив вас на ланч, не відмовляйтесь, але запам'ятайте, що ви також повинні організувати такий самий прийом. Перебуваючи на ланчі, не забувайте про час. Перед початком зустрічі поцікавтесь, яким часом володіє ваш партнер. Цим ви покажете, що цінуєте не тільки його, а й свій час.

Тут завжди звертають увагу на те, як людина поводиться за столом. Цьому вчать з раннього дитинства. Отже, потрапивши за обідній стіл, потрібно виконувати певні правила. Ніколи не кладіть руки на стіл — тримайте їх на колінах. Прибори не знімаються з тарілок, оскільки підставки для ножів у Англії не використовують. Не перекладайте прибори з однієї руки в іншу: ніж повинен бути весь час у правій руці, виделка — у лівій, з кінцями повернутими до тарілки. Не варто цілувати руки або робити на публіці таких компліментів, як: "У вас чудове вбрання!", "Який смачний торт!" — це буде розцінено як нетактовність. За столом не дозволяються окремі розмови. Всі повинні чути того, хто говорить, та, у свою чергу, говорити так, щоб чули всі.

У Великобританії не прийнято на роботі та на офіційних зустрічах з'являтися дуже роздягненим. На ланч краще прийти у добротному костюмі, для жінок — в елегантному (недовгому) платті із класичними аксесуарами. Перевагу потрібно віддавати нейтральним кольорам і високоякісним тканинам. Для жінок — нейтральний макіяж, невеличкі прикраси. На ділові збори та зустрічі жінки теж вдягають костюми, а не плаття.

У британців, якщо вони відпочивають, а не знаходяться на діловій зустрічі, не прийнято говорити про справи. Розмова про справи — це навіть порушення етикету. Оскільки англійці започаткували різноманітні "хобі", саме пошуки схильностей та інтересів, що пов'язані із дозвіллям, складають канву британського спілкування. Значущі теми для дружньої співбесіди — садівництво, яке дуже популярне в Англії, домашні тварини, які оточені любов'ю та турботою, погода, спорт. До речі, свого часу М. Горбачов (ще не будучи президентом СРСР) приємно вразив і привернув до себе британців тим, що цікавився їхніми спортивними автомобілями, та не тільки цікавився, а й пробував на них їздити.

Ділова зустріч, ділові переговори. Про ділову зустріч прийнято домовлятися письмово, а не по телефону, оскільки така форма спілкування дозволяє гнучкіше планувати свій час. В англійців високо розвинуте почуття справедливості, тому в переговорних процесах вони сповідують віру в чесну гру, не терплять хитрості та підступності.

Позиція на переговорах будь-якої британської фірми, як правило, жорстка. Переговори ведуться з використанням значного фактичного довідкового та статистичного матеріалу. Прораховується кожна позиція, фіксується кожна деталь, кожен параметр контракту. Визначається не тільки все, що пов'язано із контрактом, а також діяльність, що спрямована на подальший розвиток ділового співробітництва.

На відміну від англійських, українські бізнесмени (про це часто говорять наші закордонні партнери) грішать тим, що не користуються точними підрахунками та ретельно складеними бізнес-планами, а переговори можуть звести лише до емоційних заяв типу: "Це дуже добре, чудово, прекрасно". На різноманітних міжнародних виставках ми часто можемо побачити таку картину: стенди, що представляють різні держави, заповнені цифрами — показниками розвитку бізнесу та прогнозами на майбутнє; стенди ж України прикрашають, як правило, мальовничі українські краєвиди та українські прапорці.

Отже, переговори з британськими фірмами не варто проводити без сумлінної підготовки та узгодження. Імпровізації тут неприпустимі. Пунктуальність у Великобританії — це жорстке правило. Обмін рукостисканням прийнятий лише при першій зустрічі. У подальшому задовольняються простим усним привітанням.

Переговори традиційно починаються з розмов про погоду та спорт. Британці приймають рішення повільніше, ніж, наприклад, французи. На чесне слово англійців можна покластись. До переговорів вони підходять з великою часткою прагматизму, вважаючи, що, залежно від позиції партнерів, на самих переговорах може бути знайдено найкраще рішення. Вони досить гнучкі й з охотою відгукуються на ініціативу партнера. Традиційним для британців є вміння згладжувати гострі кути під час обговорення проблем.

Англійці дотримуються правила "не бути особистими", тобто не виставляти себе в розмові, не вести мову про себе, про свої справи, професію. Вважається поганим тоном непомірно проявляти власну ерудицію і взагалі безапеляційно стверджувати щось. В Англії існує культ легкої бесіди, що сприяє приємному відпочинку розуму, а не зарозумілий діалог і, тим більше, не зіткнення протилежних поглядів.

Вважаючи себе у праві не знати ніякої мови, окрім власної, англієць визнає за іноземцем право говорити англійською погано, так що немає необхідності боятись помилитися та просити пробачення за помилки у мовленні.

В англійській традиції має місце стриманість у словах і судженнях як знак поваги до співбесідника, який вправі дотримуватись іншої думки.

Як і японцям, англійцям притаманна схильність уникати категоричних стверджень. Вони ставляться до понять "так" або "ні" як до таких, яких краще не висловлювати прямо, а виражати якось м'якше. Звідси потяг до вставних конструкцій на кшталт "мені здається", "я думаю", "можливо, я не правий, але...".

Іноземець, який звик вважати, що мовчання — знак згоди, часто помилково думає, що він переконав англійця у своїй правоті. Але вміння терпляче вислухати співбесідника — зовсім не значить в Англії поділяти його думку. Коли ж перед мовчазними англійцями ставлять запитання прямо: "Так чи ні?", "За чи проти?", вони переводять розмову на іншу тему, а якщо ви будете наполегливо допитуватись, вас визнають нечемною людиною, а відповіді на ваше запитання ви так і не отримаєте.

Отже, англійці люблять помовчати. Якщо для американця відмова розмовляти з людиною, що знаходиться з ним в одному приміщенні, означає крайній ступінь зневажливого ставлення до цієї людини, то в Англії — це загальноприйнята норма. Тут взагалі не вважається грубим зберігати мовчання, навпаки, грубим вважається багато розмовляти, тобто силою нав'язувати себе іншим.

Ідеал англійців — незалежність, освіченість, чесність і безкорисливість, такт, вишуканість манер, вишукана ввічливість, здатність пожертвувати часом і грішми для хорошої справи, вміння керувати та підкорятись, наполегливість у досягненні поставленої мети, відсутність чванства.

4.2. Американці й ділові стосунки

Американська нація склалась наприкінці XVII ст. Її ядро склали англійці, ірландці, валлійці, які пізніше змішались із голландцями, шведами, німцями, французами, данцями та ін. Саме англійці принесли сюди свою мову та багато рис свого способу життя і культури.

Консолідація американської нації в наш час ще не завершена. Нащадки переселенців з різних країн Європи, Азії, Латинської Америки знаходяться на різних стадіях асиміляції, зберігаючи й понині певні відмінності. Особливе місце у формуванні американців як нації посідали африканці, які попали сюди спочатку як раби, та нечисельні аборигени — індійці.

Американський діловий стиль. У діловому спілкуванні американці енергійні, налаштовані на інтенсивну працю. Цьому сприяє вся система освіти та виховання США. Зі шкільної лави в американцях виховується енергійність, вміння ставити ціль і досягати її, тому в подальшому вони жорстко відстоюють інтереси своїх фірм.

Діловий американець за своїм характером не дріб'язковий і не педантичний. Але він розуміє, що при організації будь-якої справи не може бути дрібниць. Тому до переговорів він готується сумлінно, з урахуванням усіх елементів, від яких залежить успіх справи.

Американський бізнесмен дотримується виконання трьох правил:

- аналізуй;
- розділяй функції (обов'язки);
- перевіряй виконання.

Це правила кваліфікованого керівництва.

Американці бережуть час і цінують пунктуальність. Вони користуються діловими щоденниками, живуть за розкладом, точно з'являються на призначену зустріч. На східному узбережжі країни (від Вашингтона до Бостона) цього правила дотримуються дуже суворо — спізнення неприпустиме і не може бути нічим виправдане, а на заході країни до цього ставляться толерантно.

Американці значно вплинули на стиль ведення переговорів у всьому світі. Другу половину XX ст. іноді називають "ерою переговорів", вона збіглася зі зростанням впливу США на розвиток міжнародних ділових відносин.

Американці — нація людей самостійних і незалежних. З раннього дитинства вони звикають "твердо стояти на ногах", тобто сподіватися тільки на себе. Це прямодушні люди, що цінують в інших чесність і відвертість. Вони швидко переходять до суті розмови та не марнують час на умовності.

Американці внесли значний елемент демократизму та прагматизму в практику ділового спілкування.

Прагматизм американців проявляється в тому, що під час ділових переговорів вони концентрують свою увагу на проблемі, яку обговорюють, причому намагаються виявити та обговорити не тільки загальні можливі підходи до її вирішення, а й деталі, що пов'язані з реалізацією домовленостей.

Американський прагматизм здебільшого обумовлюється об'єктивними факторами. Як правило, представники США мають досить сильну позицію на переговорах, і це не може не вплинути на характер їх ведення: американці досить наполегливо намагаються реалізувати свої цілі, вони вміють і люблять торгуватись. Велику увагу при розв'язанні проблем американці приділяють так званим "пакетним рішенням".

Вони самі часто пропонують "пакети" до розгляду. Для американських бізнесменів характерне обговорення спочатку загальних рамок можливого договору, а потім деталей. У бесідах, на переговорах американці віддають перевагу причинно-наслідковим аргументам.

Демократизм американців у діловому спілкуванні проявляється у прагненні до неформальної атмосфери під час ведення переговорів і ділових бесід, у відмові від суворого дотримання протоколу. Між членами американської делегації досить розповсюджені дружні стосунки. Часто вони звертаються один до одного на ім'я, незалежно від віку та статусу. Аналогічним чином вони звертаються і до зарубіжних партнерів. Це означає, що стосунки мають не тільки діловий, а й дружній характер. Американці цінують гумор, намагаються підкреслити дружнє ставлення до партнерів, відкритість. Вони мають значно більшу міру свободи при прийнятті остаточного рішення порівняно, наприклад, із представниками Франції, Японії чи Китаю.

Професіоналізм є визначним у стилі ділового спілкування американських бізнесменів. В американській делегації важко зустріти людину, яка некомпетентна в питаннях, які узгоджуються.

Непередбачені обставини сприймаються американськими діловими людьми досить негативно, оскільки вони звикли все прораховувати та оцінювати долю ризику. Отже, непередбачене вони кваліфікують як результат некомпетентності партнера або нечесну гру. Як те, так і інше впливає на них дуже негативно.

Американський стиль ведення переговорів і ділових бесід має і зворотний бік. Вважаючи себе певними "законодавцями мод" у технології ділового спілкування, американці часто проявляють егоцентризм, вважаючи, що партнери повинні користуватись тими самими правилами, що й вони самі. За цієї ж причини представники США можуть оцінюватись партнерами як дуже напористі, агресивні, грубі, а їхня схильність до неформального спілкування інтерпретується як фамільярність.

Американці, оскільки вони живуть у великій за розмірами та економічною могутністю країні, віддають перевагу масштабним угодам, а також завжди підкреслюють масштабність власної фірми. Наприклад, вони можуть наголосити, що їхня фірма найбільша у Каліфорнії.

При спілкуванні з іноземцем на американця може позитивно вплинути високий суспільний статус першого, його знаність у власній країні. Дуже цінується, якщо іноземний партнер має зв'язки з яким-небудь із американських видавництв або університетів.

Специфіка спілкування з американськими партнерами. Оскільки американці — великі патріоти своєї країни, вони не схвалюють будь-які критичні зауваження, що висловлюються іноземцями на адресу чогось американського, наприклад, з приводу статті, надрукованої в американській газеті або журналі, хоча самі мають право робити подібні зауваження.

Американці — народ законослухняний, тому вони не підтримуватимуть ваше протистояння існуючій владі у вашій країні.

Під час спілкування з американцями не варто надто демонструвати свою чудову англійську та свою обізнаність у внутрішніх проблемах США. Іноді це може асоціюватись у них з існуючим у роки холодної війни стереотипом, що такі відзнаки мали тільки представники російських спецслужб.

Для встановлення нових ділових контактів у США добре мати при собі кілька копій свого CV (від латин. *currikula vitae* — описання життєвого шляху). В CV ви даєте інформацію про наявність у вас титулу, свою освіту (коли і що закінчили), які вчені праці та винаходи маєте, де і ким працювали, тобто значущі моменти вашої професійної діяльності.

Американці — нація, яка опікується своїм здоров'ям. Спиртного вживають дуже мало. В основному п'ють пиво та коктейлі, де льоду більше, ніж рідини. Тости не прийняті. Піднімаючи склянку зі спиртним, американці говорять просто "чіез" або "прозіт". Необхідно пам'ятати, що ділові прийоми у США досить короткі. Після їх закінчення учасники можуть вернутись на фірму та продовжити переговори.

До специфіки спілкування з американцями потрібно віднести й дистанцію, яка вважається оптимальною. Справа в тому, що жителі США, як правило, ведуть розмову на відстані не ближче ніж 60 см. Тих людей, які намагаються наблизитись до американців ближче, вважають настирними та такими, що претендують на встановлення дуже близьких стосунків.

Але, дотримуючись досить великої відстані у спілкуванні, американці мають звичку говорити голосно, а тиха розмова сприймається як "шептання" й викликає підозру.

Американський народ — правдивий. Якщо людину запідозрили у брехні, це може назавжди підірвати її репутацію.

А ще — вони життєрадісні та завжди усміхнені, особливо на роботі. Керівник повинен показати підлеглим, а підлеглі — клієнтам, покупцям, що все йде добре.

Американське суспільство характеризується високою активністю, динамічністю. На відміну від англійців та японців, вони не люблять пауз у розмові та розмов у напівтонах і натяках, які асоціюються у них із нечесністю та невпевненістю. Американці звикли віддавати та отримувати прямі накази і, якщо вони отримують їх у непрямій формі, натяками, то розуміють їх як спробу маніпулювати ними, щоб у випадку негативного результату зняти із себе відповідальність.

4.3. Ділове співробітництво у Франції

Французи — одна з найстаріших і найсамобутніших націй на Європейському континенті, яка має багату історію та культуру.

У Європі важко знайти більш неоднорідну в етнічному плані націю, ніж французи. На півночі Франції переважає класичний тип високих, худорлявих блондинів із блакитними очима, а на півдні, як правило, живуть низькорослі, кремезні, смугляві брюнети.

У минулому Франція здійснила значний вплив на формування європейського етикету, а французька мова була мовою дипломатичного листування. Усе це не могло не вплинути на риси французького національного характеру.

Французів відрізняє великий смак у спілкуванні. У цьому вони — взірець для всіх інших народів. Французи ввічливі, особливо з іноземцями, причому не через якийсь особистий інтерес, а через присутню їм безпосередню потребу в спілкуванні.

Схильність до запобігливості, ввічливість, доброзичливість французів, їх висока готовність прийти на допомогу зробили цю націю достойну любові та поваги з боку інших народів. Зворотний бік медалі французького національного характеру — суєтність, легковажність, недостатньо стримувана виваженими вчинками, дух переваги зовнішнього блиску над солідними якостями: приємного — над корисним, емоцій — над розумом. Прямим наслідком цих якостей є манера захоплюватись на перших порах усякою новою справою, також швидко в ній розчаровуватись, легко переходячи з однієї крайності в іншу.

Французи галантні, скептичні та практичні, вигадливі та винахідливі. Водночас вони довірливі та великодушні. І. Кант писав про них таке: "Французи ввічливі, люб'язні, схильні до гумору та невимушені у спілкуванні, але дуже швидко стають фамільярними".

Особливості встановлення ділових стосунків. Значний вплив на французький стиль ділового спілкування здійснює система освіти, яка

орієнтована на виховання незалежних і критично налаштованих громадян. Вищі щаблі суспільства особливу увагу приділяють вивченню філософії, історії мистецтв, французької історії та культури. Через це зарубіжний партнер буває зачарований французами, але усвідомлює, що підтримувати з ними ділові стосунки непросто.

У діловому житті Франції велике значення мають особисті зв'язки та знайомства. Під час ділового знайомства з французом необхідно вручити йому свою візитну картку, а оскільки тут приділяють значну увагу освіті, рекомендується вказати на картці навчальний заклад, який ви закінчили, особливо якщо він має гарну репутацію або належить до розряду елітних. Еліта ділового світу Франції складається з випускників обмеженої кількості навчальних закладів, тому якщо ви маєте хороший зв'язок з одним із них, то ви завжди можете "вийти" на інших бізнесменів такого ж рангу. Тут часто нові контакти встановлюються через посередників, які пов'язані родинними, фінансовими або дружніми стосунками з потрібною вам людиною.

Підготовка до переговорів. Дізнавшись якомога більше про фірми, що вас цікавлять, вишліть на їхню адресу комплект рекламної літератури та каталогів вашого підприємства, а також умови, на яких ви згодні поставляти свою продукцію. Все це має бути викладено французькою мовою. Французи болісно реагують на використання у діловому спілкуванні з ними англійської або німецької мов, вважаючи, що це принижує їхню національну гідність.

Потрібно бути готовим до бюрократичної тяганини, особливо на націоналізованих великих підприємствах. Якщо у вас немає прямого виходу на відповідальних керівників і ви ведете переговори на більш низькому рівні, то потрібно очікувати, поки ваша пропозиція дійде до відповідної управлінської ланки і буде прийнято рішення. А рішення тут приймаються обмеженою кількістю осіб високого рангу.

Французькі бізнесмени ретельно готуються до переговорів, досконально вивчають усі аспекти та наслідки пропозицій, що поступають. Тому переговори з ними проходять у значно повільнішому темпі, ніж, наприклад, з американськими підприємцями. На відміну від американців, вони уникають брати участь у ризикованих операціях. (Щоправда, й американці на сьогодні дуже добре думають, перш ніж укласти договір із нашими підприємцями.)

Французи не відразу погоджуються з доцільністю висунутих пропозицій, а бажають аргументовано та всебічно обговорити кожну деталь запропонованої угоди.

Ведення переговорів. Французький стиль ведення переговорних процесів відрізняється прихильністю певним принципам та одночасній

недовірі до компромісів, причому їхнє негативне ставлення до компромісів посилюється почуттям інтелектуальної зверхності, що властива французам. Французи із вишуканістю будуть відстоювати той чи інший принцип або свою пропозицію, але не схиляються до торгу. Врешті-решт, з'ясовується, що вони досить жорстко ведуть переговори та, як правило, не мають запасної позиції. Нерідко представники французької делегації на переговорах вибирають конфронтаційний тип взаємостосунків. Але їхня поведінка може кардинальним чином змінюватись залежно від того, з ким обговорюються проблеми.

Порівняно з представниками США, французькі учасники переговорів менш самостійні, мають менше свободи. У компетенції безпосередніх учасників переговорів знаходяться питання тактики, де є безліч прийомів і засобів. Як наслідок, французи велику увагу приділяють попереднім домовленостям, вони намагаються заздалегідь визначити питання, які можуть виникнути під час офіційної зустрічі, та провести попередні консультації з цих питань. Французькі підприємці, так само, як і американські, не люблять стикатись у ході переговорів із несподіваними змінами у пропозиціях сторін, тому небажано по ходу вносити поправки та додаткові пропозиції.

Під час обговорення питань французи мають звичку перебивати співбесідників, висловлюючи критичні зауваження або наводячи контраргументи. Це не повинно сприйматися як прояв неповаги: у них так прийнято.

Контракти, що укладають французи, дуже короткі, точні за своїм формулюванням і не припускають різночитання: не більше чотирьох сторінок тексту французькою мовою, ціни у франках, речення складаються із 10–15 слів.

Оскільки французи з великою любов'ю та повагою ставляться до своєї країни, її історії та мови, важливим чинником під час ведення переговорів та під час ділових зустрічей є використання французької мови як офіційної. Готуючи матеріали для обговорення французькою мовою, необхідно враховувати, що французи чутливі до помилок іноземців. Але якщо ваш партнер зненацька заговорив англійською або російською, вважайте, що в цей день ви отримали значну поступку. Українську мову у Франції, як правило, не знають — такі реалії сьогодення.

Прийоми, обіди, сніданки. Ділові переговори, як правило, починаються об 11 ранку. Через півтори години всім учасникам переговорів може бути запропонований типовий французький сніданок з аперитивом. З вашого боку допустимі й навіть бажані всілякі захоплені коментарі щодо страв і напоїв на столі, оскільки для француза кухня — це предмет національної гордості. При цьому необхідно пам'ятати, що тут не прийнято залишати їжу на тарілці, досолювати страви за своїм смаком, або ко-

ристуватися прянощами. Міцні напої п’ють рідко, віддають перевагу винам. Тости не прийняті. Келихи з вином прийнято піднімати, але не чокатись. Рахунок у ресторані, як правило, сплачує той, хто запрошує.

Під час ділового прийому про справи говорять тільки після того, як подадуть каву. До цього моменту французи переважно говорять про культуру та мистецтво.

Французи не відзначаються пунктуальністю. На прийомах вони дотримуються правила: чим вищий статус гостя, тим пізніше він приходить. Якщо ви запрошені на вечерю з президентом французької компанії, то ризикуєте сісти за стіл на півгодини пізніше визначеного часу.

Найприйнятніші теми для застілля — спектаклі, книги, виставки, туристичні пам’ятки країни. Особливо цінується знання мистецтва, у першу чергу французького. Французам приємно, коли виявляють цікавість до їхньої країни, до їхньої культурної спадщини. Разом з тим потрібно остерігатись чіпати питання віросповідання, особисті проблеми, пов’язані із службовим станом, доходами та розходами, обговорення хвороб, сімейного стану, політичних пристрастей.

Запрошення на вечерю у французів — це велика честь. Прибути на вечерю потрібно на 15 хвилин пізніше від призначеного часу. З подарунків, як правило, прийнято приносити з собою шоколадні цукерки, шампанське, квіти. Не можна приносити гвоздики: вважається, що вони несуть у дім нещастя, та хризантеми, які у Франції вважаються символом трауру.

Велике значення французи приділяють різним формам ввічливості. Коли вас приймають, проводячи у приміщення, пропускаючи вперед, не розшаркуйтесь у дверях, проходьте першим. Під час важливих нарад і форумів першим входить керівник найвищого рангу.

У Франції не прийнято звертатись до співбесідника на ім’я, якщо він сам про це не попросив. Як правило, використовують “мсьє”, звертаючись до чоловіків, та “мадам”, звертаючись до жінок.

Щодо стилю одягу, то тут слід зазначити, що в чоловічій моді французів давно обставили, з одного боку, італійські дизайнери з Мілану з їхнім ефектним стилем, а з іншого — традиційні англійці. Солідність британських твідових піджаків у рубчик, елегантність сірих костюмів на манер принца Уельського, широких пальт із кашеміру — такі уподобання французьких снобів.

Стійкий імідж ділових жінок значною мірою обумовлений стилем одягу, його відповідності рисам національної культури. У Франції імідж важливий на будь-якому рівні. Французи не завжди приймають стиль інших народів, оскільки впевнені, що гарний смак — це компетенція Франції. Якщо ви поділяєте таку точку зору, то неодмінно найдете з ними порозуміння.

У більшості француженок чудові зачіски. Незмінно у моді волосся до плеч: воно добре виглядає на роботі, легко дозволяє робити вечірню зачіску та зручне на відпочинку.

Одяг не повинен бути занадто дорогим або обов'язково французьким, але виглядати жінці потрібно модно. Одяг, що вийшов з моди, — це те єдине, від чого морщаться французи. Жінці також потрібно бути доглянутою: особливу увагу приділяти нігтям, волоссю, макіяжу. У Франції навіть чоловіки звертають увагу на те, як у вас підстрижене волосся, на тон та якість ваших колготок, а за ароматом можуть впізнати ваші парфуми.

У цілому ж, говорячи про французький національний характер і стиль ділового спілкування, зазначимо різноманітність поведінки, образу мислення та сприймання французів. Мабуть, найхарактернішою рисою сучасної французької нації є неповторність її індивідів.

4.4. Мова ділового спілкування в Німеччині

Особливості німецького національного характеру. Сучасні німці користуються репутацією нації з хорошим характером. Їм властиві чесність, домовитість і скромність. Поряд з цим німців характеризує розсудливість і витримка в досягненні поставленої мети, а також стійкість у перенесенні пов'язаних з цим труднощів.

Німець виконає ваше прохання, якщо ви зумієте справити на нього хороше враження і видастеся йому людиною діловитою, хоча взагалі з іноземцями він залишається у холодно-ввічливих стосунках, не виказуючи їм ніякої запобігливості.

Найбільш виражені риси німецької нації — акуратність і бажання все впорядкувати, систематизувати.

Більшість німецьких чоловіків і жінок одягаються добре, незалежно від соціального стану та професії. Неакуратний одяг вважається таким же гріхом, як і несумлінна праця.

Ділове спілкування. Для встановлення ділових стосунків можна використати прийняту в Німеччині практику організації співробітництва через агентські та посередницькі фірми. Високий професіоналізм і безумовне виконання прийнятих на себе обов'язків сприяє налагодженню довгострокових ділових зв'язків з німецькими фірмами.

Час зустрічі обов'язково погоджується. Це можна зробити по телефону. Розмова по телефону починається з представлення. Усі обіцянки, що даються під час телефонної розмови, як правило, виконуються.

Переговори ведуться за участю одного або кількох партнерів. Потрібно також пам'ятати, що своєю пунктуальністю ви заслужите повагу своїх німецьких колег, що, у свою чергу, сприятливо позначиться на мікрокліматі переговорів. Церемонія представлення та знайомства відповідає міжнародним правилам: рукостискання та обмін візитними картками.

Німці віддають перевагу тим переговорам, у яких вони з достатньою очевидністю бачать можливість знаходження рішення. Як правило, учасники дуже сумлінно прораховують свою позицію. У ході переговорів вони люблять обговорювати питання послідовно: одне за одним. При укладанні договору німці будуть наполягати на жорсткому використанні прийнятих зобов'язань, а також на виплаті високих штрафів у разі їх невиконання. Вони можуть вимагати значного гарантійного періоду на товар, що до них поставлятиметься, а також застави на випадок поставок недоброякісного товару.

Під час переговорів німці можуть поводити себе досить жорстко, але при цьому вони створюють дуже гарні умови їх ведення: приміщення, необхідне обладнання тощо. У ході переговорів німці досить офіційні та професійні і цього ж будуть вимагати від своїх партнерів. Звертатись до них потрібно, називаючи їхні прізвища, наприклад, "гер Шмідт" (а якщо є титул, то потрібно називати і титул), а не ім'я, як це прийнято в американців.

Якщо вас у перерві між переговорами запросили до ресторану, не забудьте, що, по-перше, рахунки в ресторані завжди оплачуються окремо: запрошеними і тими, хто запросив. По-друге, за столом потрібно пити тільки тоді, коли господарі проголосять традиційне: "Прозіт!" У Німеччині за столом також прийнято чокатись. І нарешті, по-третє, потрібно уникати розмов політичного характеру та спогадів про історичне минуле. Крім цього, у ресторані вітають усіх, хто знаходиться навколо вас, навіть незнайомих, словом "mahlzeit", що приблизно означає "смачного".

У Німеччині дуже рідко запрошують ділових партнерів додому. Але якщо таке запрошення буде отримано, то потрібно взяти квіти для хазяйки дому.

Ділові зв'язки з німецькими фірмами можна встановлювати шляхом обміну листами з пропозиціями про співробітництво. Свої пропозиції іноземні фірми та підприємства мають можливість публікувати у спеціалізованому бюлетені "Ауслandсанфраген". Ці відомості дублюються також у додатках до газети "Нахрихтен фюр Ауссенхандель", що видається федеральним відомством зовнішньоторговоі інформації у м. Кельні.

4.5. Ділове спілкування з японцями

Японський національний характер. У японському національному характері чітко виявляє себе працелюбність, акуратність, заощадливість, ввічливість, дисциплінованість, почуття відповідальності, шанування традицій та авторитетів, схильність до наслідування та запозичення, володіння собою, схильність до узгоджених дій у групі, допитливість, сильно розвинене почуття прекрасного. Японець із дитинства вчиться стримувати свої індивідуалістичні пориви та амбіції, не хизуватися свої-

ми перевагами. Японська мораль вважає узи взаємної залежності основою стосунків між людьми. Індивідуалізм, навпаки, вважається холодним, сухим і негуманним.

Особливості спілкування. Японці перетворили на мистецтво не тільки письмо ієрогліфами, а й свою усну мову довели до рівня абстрактного мистецтва. Ввічливість мови цінується серед японців вище, ніж її зрозумілість, а нюанси етикету важливіші, ніж тонкощі синтаксису та граматики. Отже, японцям не подобається, що "незграбні" іноземці добиваються від них роз'яснень та уточнень, хочуть докопатись до суті справи, аж поки не з'ясують усе до кінця. Японець, у свою чергу, вважає, що не біда, якщо думки до кінця не висловлені, а слова не перекладені. За таких умов не дивно, що серед японців вищою мірою міжособистісного спілкування стає багатозначне мовчання.

В Європі та Америці люди або говорять правду, або неправду. Японці ж майже ніколи не вдаються до неправди, але їм також ніколи не прийде в голову говорити вам правду. Традиції цього народу не передбачають можливості відверто сказати "ні". Коли треба сказати це слово, японці роблять вигляд, що не розуміють вас або не чують, або намагаються перевести розмову на іншу тему, промовляючи багато фраз, які нічого не значать.

У розмові японці уникають слів "ні", "не знаю", "не можу", наче це якісь непристойні слова, які не можна говорити прямо. Навіть відмовляючись від другої чашки чаю, гість замість "ні, дякую", скаже: "Мені вже й так добре".

Щоб уникнути забороненого слова "ні", японці розсилають запрошення, додаючи до них листівки зі зворотною адресою. На листівці треба підкреслити потрібне слово ("дякую" або "мені шкода") і знову кинути її у скриньку.

Якщо ви розмовляєте з японцем по телефону і пропонуєте йому зустрітись, наприклад, о шостій вечора у прес-клубі, а у відповідь чуєте "Ох, о шостій...", "Ох, у прес-клубі..." і це все супроводжують інші, нічого не значущі, фрази, то це означає, що ця пропозиція вашому співрозмовнику не підходить.

Свою традицію уникати слова "ні" японці розповсюджують і на сферу ділових стосунків.

Крім того, слід зазначити, що під час спілкування з японцями неприпустимо торкатися їх руками та дивитися їм у вічі або на підборіддя.

Звертання по-японськи. У японців на перше місце ставиться прізвище, на друге — ім'я. Звертатись прийнято один до одного, називаючи прізвище, крім тих ситуацій, коли мова йде між друзями або родичами. Звертання просто на ім'я неприпустиме. Після прізвища або після імені додається "сан".

Широко розповсюджено таке звернення, яке, крім прізвища, включає назву посад, звань, постів. Наприклад, “учитель”, “професор”, “директор”.

Японський діловий стиль. На відміну від багатьох країн, в Японії встановлення ділових контактів з фірмами шляхом листування або телефонних розмов, як правило, малоефективне. Це можна пояснити кількома причинами.

1. Більшість середніх і дрібних фірм, які діють на національному ринку, ведуть свої справи японською мовою, тому контакти з ними потребують перекладача.

2. Японські підприємці дуже відповідально ставляться до зобов’язань, які вони на себе беруть, тому навіть проведення переговорів вони розглядають як крок, що потребує повної відповідальності, і не схильні йти на нього, поки не отримали вичерпної інформації про партнера та його пропозиції.

3. У японських фірмах діє досить складна процедура прийняття рішення, що затримуватиме відповідь на ваш запит.

4. І нарешті, японських підприємців характеризує пристрасть до особистих бесід і несхильність до обговорення більш-менш важливих питань шляхом листування або по телефону. Особливо характерний такий підхід для дрібних і середніх підприємців.

З цієї складної ситуації можна вийти таким чином. Відправляючи ділові листи японським фірмам, з якими ви хочете співробітничати, додайте до них ваші офіційні ділові звіти, брошури та інші видання з детальною інформацією. Вони потрібні для представлення вашої фірми як надійного та солідного партнера. Бажано, щоб матеріали були перекладені на японську мову, причому професійним перекладачем. Неякісний переклад створить несприятливе враження.

Під час першої ділової зустрічі із представниками японських фірм прийнято обмінюватись друкованими матеріалами про свої фірми, які повинні включати таку інформацію: профіль вашої фірми, основні дані про неї (точна назва, адреса, прізвища та посади керівників, асортимент продукції, що випускається, основні етапи розвитку компанії), біографія голови вашої фірми, текстові та графічні матеріали, що давали б уявлення про продукцію або технологію чи послуги, які пропонує ваша фірма на японський ринок. Крім того, бажано подати додаткову інформацію про відмінні особливості вашої продукції порівняно з продукцією конкурентів.

Велике значення в японській культурі надається пунктуальності. Домовившись про зустріч, японець неодмінно з’явиться на місці у строк із точністю до хвилини. Більш того, вся практика ділового спілкування тут побудована на обов’язковості й точності японців.

Точність на переговорах як на початку, так і на закінчення, або у виконанні обіцянок і взятих на себе обов'язків — одна з найважливіших рис японського стилю ведення переговорів.

Іноземці, які вперше зустрічаються з японськими бізнесменами, бувають дуже здивовані надто повільним темпом ділових переговорів. Переговори починаються з питань, що не мають ніякого відношення до предмета зустрічі, і лише через деякий час японська сторона переходить до офіційної теми зустрічі. Чим серйозніші пропозиції, висунуті на порядок денний, тим більше уваги приділяється малозначущим деталям. За цим криється традиційне намагання створити відповідну атмосферу переговорів, встановити відносини співробітництва для полегшення процесу прийняття головного рішення, коли всі другорядні питання, що не викликають особливих розбіжностей у підходах, будуть розв'язані. Терпіння — одна з основних чеснот японців, у тому числі і у бізнесі. Крім того, ваші японські колеги, як правило, повинні, перш ніж остаточно прийняти рішення, проконсультуватись із керівниками інших підрозділів своєї фірми та її окремими співробітниками, що також гальмує переговори.

Проводячи переговори, важливо мати на увазі, що в Японії слово "так" далеко не завжди означає згоду. Справа в тому, що японці традиційно намагаються не вступати у відкрите протистояння зі співбесідником і не засмучувати його, а тому намагаються не вживати прямих заперечень. Якщо японський бізнесмен хоче сказати "ні", то він, як правило, говорить, що "це важко". Але з такої складної ситуації можливо знайти вихід — проявити винахідливість і, розговоривши партнера, знайти компроміс, що влаштовує обидві сторони.

Іноді, коли японці не хочуть висловлювати категоричне "ні", вони задають контрзапитання, після чого вважається неввічливим добиватись свого або настоювати на розгляді питання. Якщо японці хочуть відповісти заперечно, але не мають для цього важливих аргументів, вони посилаються на погане самопочуття, обіцянки, що дали раніше, тощо.

Слід також зазначити, що коли японці зустрічаються зі значною поступкою, вони відповідають тим самим. У цілому ж, поступки, компроміс, на які йдуть японці, сприймаються ними як щось неминуче та вимушене. Стосовно слабкіших партнерів, поступки розглядаються ними як прояв "доброї волі" та "великодушності". Погрози під час переговорів з японцями мають дуже низьку ефективність, та й самі вони, як правило, не використовують погрози та інші тактичні прийоми, що спрямовані на примушування.

На переговорах японці намагаються уникнути яких би то не було ризиків, оскільки ризик розглядається ними як погроза їхній честі, престижу та репутації. Отже, бажання не програти може бути у них сильніше, ніж бажання отримати перемогу.

У ході переговорів з японськими бізнесменами важко обійтись без пауз і мовчання. Не треба намагатись заповнити паузу самому. Для японців це природна ситуація, і після мовчання бесіда стає пліднішою. У переговорах з японцями неприпустимо вдаватись до таких проявів почуттів, як роздратованість, нетерплячість. Японці звикли контролювати свої емоції і будуть шоковані грубістю. Терпіння та прагнення до встановлення взаєморозуміння дадуть кращі результати, ніж конфронтаційний стиль.

Неофіційні зустрічі. Отже, японські бізнесмени намагаються ухилятись від зіткнення позицій під час офіційних переговорів, а також уникають участі у багатосторонніх переговорах. У той же час вони приділяють багато уваги розвитку особистих стосунків з партнерами. Під час неофіційних зустрічей вони намагаються по можливості детально обговорити проблему.

Якщо ви отримали запрошення у традиційний ресторан японської кухні або додому, необхідно звернути увагу на взуття та шкарпетки — доведеться роззуватися.

Коли вас пригощають спиртним, потрібно підняти свій келих, а потім тут же перехопити в японця пляшку та наповнити його келих. Не відмовляйтесь хоча б скуштувати запропонований напій. Відмова може бути мотивована лише медичними застереженнями. Якщо ви не готові скуштувати запропоновану вам їжу, не відмовляйтесь демонстративно, з'їжте хоч трішки.

Подарунки — звична справа в Японії, особливо у передноворічний та післяноворічний періоди, а також у середині літа. Але потрібно пам'ятати, що дорогий подарунок може спричинити незручність, оскільки, за японськими правилами, потрібно відповісти подарунком аналогічної цінності. Не даруйте квітів, якщо ви твердо не впевнені у необхідності цього.

Продовження та закріплення зв'язків. Потрібно використовувати будь-який привід для того, щоб нагадати партнеру про себе і продемонструвати, що ви не забуваєте про нього. До добрих приводів для підтримки контактів належать: відправлення партнеру короткого листа-подяки після проведення переговорів; відправка нових інформаційних, рекламних брошур та інших друкованих матеріалів вашої компанії; відправка вирізок із газет, що стосуються предмета ваших взаємних інтересів; привітання зі святом (вітальні листівки бажано відправляти особисто кожному співробітникові, з яким ви маєте справу, а не на всю компанію у цілому); привітання партнера у зв'язку з його підвищенням по службі; відправлення повідомлення про останні зміни ваших посад і обов'язків тощо.

На завершення розповіді про Японію та японців можна зазначити, що Японія — країна зелених гір і морських заток, країна мальовничих панорам. На відміну від яскравих кольорів Середземномор'я, що лежить на

інших широтах, ландшафти Японії складаються із м'яких тонів, які притлумлюють вологе повітря. Ця стримана гамма кольорів природи, що інколи порушують які-небудь сезонні барви, розвинула в японського народу ще одну характерну рису — нелюбов до блискучого, яскравого та контрастного. При вигляді блискучих предметів японці відчувають якийсь неспокій. Вони віддають перевагу тому, що має глибинну тінь. Якщо європейці вживають столові прибори зі скла, сталі чи нікелю, начищають їх до сліпучого блиску, намагаючись стерти сліди засмальцьованості, японці, навпаки, намагаються зберегти ці сліди, причому виводять із цього певний естетичний принцип.

4.6. Діловий стиль та етикет у Китаї

Особливості китайського національного характеру. Китайці називають свою країну Чжунго, що означає у перекладі з китайської — "Серединна держава". Виникла ця назва ще в ту пору, коли жителі Китаю вважали, що їхня країна розташована в центрі Всесвіту. Себе китайці називають "ханьцями" з часів стародавньої династії Хань. Китай — країна багатонаціональна, на її території проживають 56 різних національностей та народностей. Найчисельніші — китайці, що складають 90 % усього населення країни. Давньокитайський етнос склався на початку першого тисячоліття до Р. Х. на Середньокитайський рівнині.

Серед населення Китаю переважають чоловіки. Кількість жінок менша, що є типовим для багатонаселених країн, які розвиваються. Це пов'язано з вищим соціальним статусом чоловіків, важкими умовами праці жінок і частим народженням дітей. (Останнім часом у китайському суспільстві панує гасло: "Одна сім'я — одна дитина".) Більшість китайських сімей хочуть мати синів, оскільки саме сини — це допомога у старості, оскільки дочки зазвичай йдуть жити у дім чоловіка.

Китайський національний характер формувався упродовж віків, вплинули на нього і конфуціанство, і відсутність демократичних традицій, і Цінь Шихуан (правитель царства Цінь, імператор Китаю 221–210 рр. до Р. Х.), і Мао Цзедун. Широковживаними стали такі поняття, як "китайські церемонії" та "китайська дипломатія". Образ зовні незворушного, терплячого, витривалого китайця останнім часом, коли у Китаї віє "західний вітер", починає ускладнюватись. Традиційний східний незворушний спокій поєднується із сучасним, західним, кон'юнктурним, раціональним.

Увесь життєвий уклад китайця будується на суворих нормах, правилах. Навіть у побуті спостерігається явне тяжіння до всіляких правил — їх скрізь дуже багато. Китайці дотримуються певного розпорядку денного — ранній підйом, ранній відхід до сну, післяобідній сон. Після обіду двогодинна перерва є в школярів і студентів, у робітників і службовців.

А в крамничках, що не зачиняються на обід, продавці іноді сплять, поклавши голову на прилавок.

Діловий стиль. Китай — одна з найсамобутніших країн світу, тому подорож туди пов'язана з великими психологічними навантаженнями. Китайці — люди веселі, душевні та вдумливі, але їхні уявлення про правила хорошого тону багато у чому не збігаються з нашими.

Під час ділових зустрічей китайські учасники переговорів дуже уважні до двох речей: збору інформації щодо предмета обговорення, а також партнерів по переговорах; формуванню "духу дружби". Причому "дух дружби" на переговорах для них взагалі має дуже велике значення, що великою мірою обумовлено китайськими культурними традиціями та цінностями. "Дух дружби" для китайців означає гарні особисті стосунки партнерів. При цьому бажано пам'ятати, що при обміні рукостисканнями спочатку тиснуть руку найбільш високопоставленій особі.

У китайській делегації, як правило, багато експертів — з фінансових питань, з технічних та ін. У результаті чисельність делегації виявляється досить великою.

Китайці ведуть переговори, поділяючи їх на такі окремі етапи: початкове уточнення позицій, їх обговорення та закінчення переговорів. На початковому етапі велика увага приділяється зовнішньому вигляду партнерів, манері їхньої поведінки, взаєминами членів делегації. На цій основі китайці намагаються з'ясувати статус кожного з учасників переговорів. У подальшому вони значною мірою орієнтуються на людей із вищим статусом: як офіційним, так і неофіційним. Крім того, у делегації партнера виділяються люди, які виражають симпатії китайській стороні. Саме через цих людей китайці намагаються вплинути на позицію протилежної сторони.

На переговорах китайські бізнесмени завжди чекають, що партнер першим "відкриє свої карти". Якщо переговори проводяться на китайській території (до речі, жителі цієї країни більше люблять проводити переговори в себе вдома), китайці посилаються на те, що, згідно з їхніми традиціями, "гість говорить першим". Отже, спроби отримати спочатку інформацію від китайської сторони часто залишаються безрезультатними: інформація буде зводитись до загальних положень.

Характерним є також те, що китайська сторона робить поступки, як правило, під кінець переговорів, після того як оцінить можливості протилежної сторони. Причому в момент, коли здається, що переговори зайшли у глухий кут, китайцями висловлюються нові пропозиції, що містять у собі певні поступки. Переговори відновлюються, але помилки, що припустили партнери під час переговорів, уміло використовуються.

Остаточне рішення, як правило, приймається китайськими учасниками не за столом переговорів із партнером в офіційній обстановці, а вдо-

ма. Обов'язковим для китайців є ухвалення досягнутих домовленостей "центром". При цьому не виключено, що китайська сторона намагатиметься і після переговорів поліпшити для себе досягнуті домовленості та внести певні поправки.

Неформальні стосунки. У Китаї надається важливе значення налагодженню неформальних стосунків із зарубіжними партнерами. Вас можуть запитати про вік, сімейний стан, про дітей — не ображайтесь, адже це щира зацікавленість вами. Вас ласкаво запросять у гості або в ресторан на обід, де подадуть не менше 20-ти страв. Не відмовляйтесь демонстративно від запропонованої вам екзотичної страви, з'їжте хоча б трохи. Подача супу до столу — сигнал того, що обід наближається до завершення. Гість встає з-за столу першим.

Основний спиртний напій китайців — рисова горілка (міцністю 55 градусів). У народі також дуже популярне червоне вино каулíян. Азія любить церемонії, тому в Китаї прийняті тости, але чокатись необов'язково. Якщо ж все-таки чокаються, то за таким правилом: молодший повинен чокнутись верхньою частиною свого бокалу об ніжку бокалу, що піднімає старший, тим самим показуючи, що він ставить себе нижче. Той, хто розливає напій, повинен наповнити чужі келихи по вінця, інакше це буде виглядати як неповага. Піднімаючи келихи, говорять "кан пей", що відповідає українському "пий до дна", а у перекладі з китайської — "щоб ріка не обміліла".

Подарунки краще дарувати не окремій особі, а всій організації, оскільки місцеві правила можуть забороняти приймати особисті подарунки. Нагадаємо ще раз, що в Китаї, як і в інших країнах, де панує буддійська релігія, не прийнято дарувати годинники.

4.7. Діловий світ Швеції

Шведський національний характер. Головна риса шведського національного характеру — працелюбність. Шведи дуже обережні і зазвичай не дуже люблять висловлювати свою думку. Вони дещо більш похмурі, ніж інші європейські народи та більш замкнуті. Шведів вважають неконтактними та некомунікабельними людьми. Можливо, сам клімат Швеції впливає на ізольованість людей та негативно діє на їхній характер. Шведи бояться показати свої емоції та душевні страждання іншим і тримають їх у собі. Вони не люблять говорити про себе. Вважається, що це не снобізм, не останки аристократизму, це просто неконтактність. Для іноземця — найбільша мука знаходитись у шведській вітальні серед людей, що не говорять нічого цікавого, бути оглушеним тишею, що наступає час від часу, знати, що потрібно щось сказати, але боятись зробити

це не так, як потрібно. Якщо швед почне говорити, його важко зупинити, але заставити його говорити майже неможливо.

Парадоксальним є те, що швед, який "застібає свою душу на усі ґудзики" у розмові зі шведом, більш відвертий з іноземцем. Тут, очевидно, спрацьовує так званий "ефект купе", коли незнайомим людям легше розповісти про свої проблеми та турботи, аніж знайомим.

Шведи, як правило, не мають потреби у душевній розмові. У них також немає здібностей гарного слухача.

Для шведів характерна велика пунктуальність. Навіть клієнти у перукарні обслуговуються у точно встановлений час. Якщо клієнт записався, але не з'явився вчасно, йому, за шведськими правилами, все одно надсилається рахунок.

Шведська ділова етика. Шведи відомі у світі своєю глибоко вкоріненою лютеранською діловою етикою, яка найближча до німецької, але не така суха. До її характерних рис належать сумлінність, пунктуальність, акуратність, серйозність, порядність і надійність у стосунках. Рівень кваліфікації шведських бізнесменів дуже високий, тому в своїх партнерах вони особливо цінують професіоналізм. Шведи, як правило, володіють кількома іноземними мовами, у першу чергу англійською та німецькою.

Шведи — педанти: не називайте вашого партнера на ім'я доти, доки він сам цього не запропонує. Тут люблять планувати справи заздалегідь, тому й про ділові зустрічі краще домовлятись за кілька днів або навіть тижнів, а не в останню хвилину. На переговори потрібно з'явитись у точно призначений час, відхилення від якого не повинно перевищувати 3–5 хвилин, а у виняткових випадках до 15 хвилин.

Шведські бізнесмени бажають знати заздалегідь склад учасників і програму перебування (включаючи робочу частину, прийоми, відвідання театрів та ін.). Буде ввічливим з вашого боку попросити дати рекомендації про форму одягу для прийомів і відвідання театру.

Традиційно переговори починаються з бесіди про погоду, спорт, пам'ятки культури тощо. До переговорів потрібно готуватися заздалегідь. У солідних шведських компаніях дотримуються суворої дисципліни та субординації відповідно до соціального і службового статусу. Кожен учасник переговорів має право на власну думку, коли йому буде надане слово.

Шведи стримані і, як правило, не виражають сильних емоцій. Вони заздалегідь всебічно вивчають отримані пропозиції та люблять розглядати усі питання у найменших деталях, тому, якщо ви хочете досягнути успіху, на переговори потрібно приходити ретельно підготувавшись.

Шведи дотримуються традиційних поглядів на одяг ділової людини, віддаючи перевагу класичному стилю. Для чоловіків це темний, як пра-

вило, синій у тонку смужку або сірий костюм. Для жінок — більш-менш строгий, але яскравого кольору костюм модної довжини та силуету або не надто екстравагантне плаття.

Дружні стосунки. Дружні зв'язки та стосунки відіграють особливу роль у розвитку бізнесу. Робота не обмежується стінами офісу і часто має продовження за дружньою вечерею в ресторані або в гостях. Додому запрошують тільки найближчих або дуже важливих партнерів. Якщо ви отримали таке запрошення, то не забудьте купити квіти господині дому.

Шведи дотримуються певних традицій на урочистих вечерях. Зазвичай господар дому на знак привітання піднімає келих і, звертаючись до кожного, говорить: "Сколь!" (за ваше здоров'я). Щоразу, коли лунає це слово, усі обмінюються поглядами, випивають і знову дивляться у вічі одне одному. Не рекомендується проголошувати тост за господиню чи господаря до кінця трапези, ставити келих на стіл під час проголошення тосту доти, доки присутні не глянули у вічі одне одному.

Правила гарного тону передбачають також відповідне запрошення з вашого боку.

4.8. Ділове спілкування з італійцями

Італійський характер. Безумовно, немає сенсу в намаганнях вивести для певного народу загальний знаменник, наприклад, навішувати на іспанців ярлик "гордих", а на шведів — ярлик "флегматичних". Але все ж кожному народу властиві свої відмінні риси, з'ясувавши які, легше переходити від загальних схем і стереотипних образів до повнішого та об'єктивнішого аналізу національного характеру.

Італійці — народ, у характері якого домінує *експресивність*, тобто схильність повністю підкорятись своїм емоціям і відкрито виражати їх. Любити й ненавидіти, радіти чи сумувати — значить у їхній уяві повністю віддаватись своїм почуттям всередині й зовні. Стримування емоцій вони вважають чимось протиприродним, ототожнюючи це із лицемірством.

Італієць поєднує в собі французьку життєрадісність з іспанською серйозністю, твердістю. Важлива риса італійця — людяність. Йому властивий гострий розум, винахідливість, тонке сприймання усього прекрасного, художній смак.

Ділові контакти з італійцями. Ділові контакти з італійцями характеризуються деякими особливостями. Так, при встановленні партнерських стосунків активніші представники малих і середніх фірм. Італійці не затягують розв'язання організаційних питань, оскільки в них відсутня складна бюрократична процедура прийняття рішень. Як правило, для на-

лагодження ділових зв'язків буває достатньо обміну офіційними листами, в яких викладено коротку інформацію про фірму та вказано предмет ділового інтересу.

Італійські бізнесмени приділяють велику увагу тому, щоб переговори велись між людьми, які мають приблизно однаковий статус у діловому світі та в суспільстві. У зв'язку з цим перед діловими зустрічами вони намагаються отримати інформацію про трудову біографію партнерів, їхній вік, посаду.

Неофіційні зустрічі. Італійці люблять вирішувати ділові питання не за столом переговорів, а в неофіційній обстановці, наприклад, у невеличкому ресторані, але легкість у спілкуванні та традиційна відкритість італійців не повинні подіяти на вас розслаблююче, оскільки в бізнесових питаннях ви зустрінете досить офіційний підхід.

Для ділових зустрічей потрібно одягтись у добротний одяг, що користується авторитетом на ринках Європи.

Характерно, що в Італії ви майже не зустрінете жінок на керівних посадах. Традиції суспільства утримують жінку у стінах дому більше, ніж у будь-якій іншій європейській країні. Тому, якщо ви тут у діловій подорожі, і якщо ви — жінка, вважайте, що одягаєтесь для чоловіків. Не забудьте, що італійці звертають увагу на стильний фасон. Вдягніть свої найкращі туфлі, візьміть модну сумку. Приберіть подалі дешеву біжутерію і купіть (або позичте) для подорожі справжні золоті прикраси. Італійці легко відрізняють справжню річ від підробки.

Вечірній наряд потребує особливої ретельності, якщо ви вечеряєте у ресторані зі своїми колегами. Жінкам бажано надіти який-небудь іскристий, сяючий наряд з шовку або атласу та добавити до нього діамантові сережки або брошку.

І нарешті, слід зазначити, що хоча італійські бізнесмени легкі на підйом, після підписання спільних ділових документів продовження контактів з ними ускладнюється.

Крім того, італійці — народ не дуже організований та пунктуальний. Отже, якщо вас не зустріли, коли ви приїхали в цю країну, не впадайте у відчай: це не означає неповагу, це просто прояв неорганізованості. У такому випадку потрібно просто зателефонувати вашим партнерам.

4.9. Особливості ведення бізнесу в Іспанії

Іспанський національний характер. Країна предків — так нерідко називають Іспанію. Становлення іспанців як нації сягає XV ст., періоду об'єднання феодальних держав, розташованих на Піринейському півострові.

За своїм характером іспанці — серйозні, відкриті, галантні, людяні, мають велике почуття гумору, чудово працюють. У своїй поведінці в суспільстві та в особистому житті іспанці проявляють певну урочистість.

Навіть селянин проникнутий свідомістю власного достоїнства щодо керівництва, якому він по закону повинен підкорятись.

Іспанський підкреслений аристократизм і красномовність навіть у звичайній розмові свідчать про благородну національну гордість. Тому, наприклад, французька фамільярність для іспанця просто нестерпна.

Для звернення до близьких друзів, родичів і дітей в іспанській мові використовують особистий займенник tu (ти). Звичайна форма ввічливого звернення Vuestra mersed (Ваша милість), що скорочується в усній формі до Vsted (множина — Vstedes).

Формами ввічливого звернення до сторонніх є Don (на письмі — Dn, D), Senior (Sr) і Exselenzia (Exca) — стосовно чоловіків і Dona (Dn, Da), Seniora (на письмі — Sra) — стосовно жінки. До молодої дівчини звертаються, вживаючи слово Seniorita (на письмі — Srita, Sta), а до молодого хлопця — Seniorito. Кожне з цих слів має відповідне значення "пані" або "пан". Найдавніше з усіх наведених слів — Don. Спочатку воно вживалось у значенні королевського титулу, а пізніше стало вказувати на аристократичне походження. У наш час таке звернення використовується для виразу поваги, причому тільки з особистим іменем, а не з прізвищем (Дон Педро). Слово сеньйор походить від латинського "стара людина". Звернення "сеньйор, сеньйора" можуть вживатись із повним іменем (ім'я, прізвище) і тільки з прізвищем, але ніколи не вживаються лише з особистим ім'ям.

Ділові контакти. При встановленні ділових контактів з іспанськими бізнесменами необхідно брати до уваги деякі особливості цієї країни та її людей. Так, не прийнято призначати зустріч під час сієсти (денного відпочинку). Потрібно мати на увазі, що в Іспанії пізно їдять: снідають о 14 годині, обідають — о 22-й. За столом не прийнято обговорювати такі теми, як особисте життя, корида, політика.

Про своє прибуття до країни потрібно обов'язково повідомити заздалегідь. Схильність іспанців спізнюватись на зустріч є предметом чисельних жартів. Церемонія знайомства не відрізняється від традиційної — рукостискання, обмін візитними картками. Як правило, переговори проходять за участі кількох партнерів і починаються з розмов про погоду, спорт, культурні пам'ятки тощо. Стиль ведення переговорів з іспанськими бізнесменами менш динамічний, ніж, наприклад, американцями або італійцями. Іспанці велику увагу приділяють тому, щоб переговори велись з рівними за статусом особами. Оскільки іспанці полюбляють багато говорити, тому майже не дотримуються регламенту зустрічі. Для ділових зустрічей вдягається класичний костюм, біла сорочка та начищене до блиску взуття.

У цій країні не прийнято запрошувати ділових партнерів додому. Якщо вас запросили залишитися на сніданок — не приймайте цього запро-

шення, бо це проста формальність. Якщо його повторять — знову відмовтесь. Тільки після третього разу можна прийняти запрошення, оскільки на цей раз воно буде щирим, а не просто жестом ввічливості. Йдучи в гості, візьміть із собою квіти та вино. Не потрібно дарувати надто дорогі подарунки, оскільки вони можуть бути сприйняті як хабар і образити партнера.

Приходити в точно назначений час, як і у Франції, не прийнято — обов'язково потрібно запізнитися на 15–20 хвилин.

4.10. Партнерство з корейськими бізнесменами

Корейський національний характер. Населення республіки Корея характеризується повною національною однорідністю. Корейці — це потомки племен, які живуть у районі Алтаю та Центральної Азії. Кілька тисячоліть тому предки сучасних корейців стали просуватися на Схід, поки нарешті не осіли в Маньчжурії та на півострові Корея, витіснивши звідти палеоазійські племена (предків сьогоднішніх ескімосів). В етногенезі корейців, окрім алтайських і палеоазійських племен, відігравали роль і австронезійські племена. Корейська нація виявилась винятково стійкою. Хоча сама назва "корейці" перекладається як "люди країни ранкової прохолоди" або "люди країни ранкового спокою", спокоєм їм не доводилося насолоджуватись часто. Але при цьому вони змогли зберегти національну своєрідність, вірування, культуру.

До національних рис корейців належать, з одного боку, терплячість, дисциплінованість, працелюбність, оптимізм, наполегливість, а з другого — непоступливість.

На шляху модернізації республіка Корея практично не розгубила традиційні звичаї та поняття.

Особливості ділових стосунків. Ставка на науку й техніку — це єдиний шанс виживання південнокорейської економіки в конкурентній боротьбі на міжнародному ринку. Пріоритетними науково-технічними напрямами тут визнані мікроелектроніка, комп'ютерна техніка, виготовлення нових матеріалів, ядерні дослідження, біотехнологія.

Що стосується ділових відносин, то слід зазначити: традиційна південнокорейська мораль високо ставить особисте спілкування, особистий контакт, без яких у країні неможливо розв'язати ні однієї проблеми. Саме тому корейці завжди наполягають на особистій зустрічі, навіть у тих випадках, коли, на ваш погляд, достатньо телефонної розмови. Якщо на прохання про зустріч ви не дали певної відповіді, не виключена можливість появи корейців у вашому офісі без попередньої домовленості, оскільки вони можуть сприйняти неоднозначну відповідь за готовність зустрітись.

Корейці, як правило, люди відкриті, дуже ввічливі та добре виховані. Тому потрібно пам'ятати, що тепле ставлення до вас може і не означати, що вам пощастило дуже зацікавити ваших партнерів своїми пропозиціями. Може так статись, що вони просто проявляють ввічливість, і ви повинні відповісти тим самим.

До встановлення ділових стосунків корейці підходять інакше, ніж у країнах Заходу. Важко або майже неможливо налагодити контакт шляхом прямого звернення до південнокорейської фірми у письмовому вигляді. Бажана особиста зустріч, про яку краще за все домовлятися через посередника. Ваш посередник, що добре знайомий з вашими потенційними партнерами, представить вашу організацію, розповість про ваші пропозиції та про ваш особистий статус у фірмі.

Корейське суспільство суворо ієрархічне та досить авторитарне. Престиж людини залежить від посади та віку і заробляється часто нелегкою працею. Тому, якщо іноземець не виявить достатньої поваги до людей Кореї та їхніх традицій, його шанси на успіх знизяться. Отже, потрібно чітко уявляти собі співвідношення власного статусу зі статусом партнера. Визначенню цього будуть сприяти ваші візитні картки, в яких корейських бізнесменів зацікавлять не стільки ваше ім'я, скільки організація, у якій ви працюєте, та ваше місце в ній. Говорячи про імена, потрібно пам'ятати, що в корейців перше слово — це прізвище (найбільш розповсюджені: Кім, Лі, Пак, Цой, Хан, Нам, Чон, Сон), а два наступних — особисте ім'я.

Корейські бізнесмени вважаються досить наполегливими та агресивними у веденні переговорів. Традиційне виховання та мораль не завжди дозволяють перейти до проблеми, яку потрібно розв'язати. Як правило, переговори, особливо початкові, мають досить тривалу протокольну частину. Але, на відміну від представників японських компаній, корейці не схильні довго обговорювати другорядні моменти у бажанні забезпечити плавний перехід до головного питання. Для корейських бізнесменів характерні ясність і чіткість в окресленні проблем і шляхів їх розв'язання.

Корейці не звикли відкрито висловлювати незгоду з партнером, доводити його неправоту і того самого чекають від співбесідників. У спілкуванні з корейськими бізнесменами не варто вживати вирази: "треба подумати", "пропозиція потребує детального вивчення", "вирішити це питання буде не так просто", оскільки це сприймається ними не як готовність до тривалих зусиль щодо з'ясування можливостей реалізації ідеї, а як констатація її неприйнятності на цьому етапі. Вони не люблять заглядати далеко в майбутнє, їх більше цікавить, як правило, безпосередній результат їхніх зусиль.

До норм ділового життя слід також віднести повідомлення про зміни службового статусу тих чи інших працівників, які мають справу із корей-

ськими партнерами, листи-подяки, котрі після візитів направляються усім, з ким були проведені зустрічі. На першій зустрічі прийнято обмінюватися сувенірами. Метою такого обміну є вияв уваги цієї фірми до потенційного партнера, а також реклама.

Корейці дуже уважно ставляться до стилю вбрання: для чоловіків — це завжди діловий костюм, найчастіше з білою сорочкою та краваткою спокійних тонів, для жінок у службовій обстановці виключено брюки. Не прийнято палити у присутності старших за віком і посадою.

У цілому ж корейські бізнесмени дотримуються протоколу зустрічі менш ретельно, ніж, наприклад, японці.

4.11. Бізнес в арабському світі

Єгипет — це єдина країна на Землі, де всі люди в усі часи жили на березі однієї річки — Нілу або відведених від неї каналів. Ріка, оброблені поля, фінікові гаї, лінія гір на обрії — такий ландшафт Єгипту.

Характерні риси єгиптян. У будь-якому суспільстві особистість залежить від колективу. У Єгипті ця залежність проявляється з особливою силою: створення та підтримка єдиної загальнонаціональної системи іригації у дельті Нілу потребують зусиль усього єгипетського народу. В умовах, коли життя людини залежить від праці багатьох, від їхньої кооперації, групова дисципліна стала характерною рисою єгипетського характеру. Створенню духу групової належності сприяє також велика скупченість населення. Вона потребує пристосування людини до натовпу, клану, громади та сприяє виробленню відповідних звичок, навичок, етичних норм. Щільність населення в долині Нілу вдвічі вища, ніж у Голландії. У Єгипті немає гір, лісів, степів, островів, куди можна було б утекти та де можна було б сховатись. Єгиптянин постійно живе в людській масі. Він — частина цієї маси, а тому він повинен весь час думати про те, як добре співіснувати зі своїми сусідами. Це потребує вміння знаходити компроміси, уникати крайнощів. Саме так і роблять єгиптяни — майстри компромісу.

Влада групи в Єгипті спирається на силу суспільної думки, що нав'язує людині свої норми, залишаючи мало свободи у виборі поведінки. Єгиптянин постійно зіставляє свої слова та вчинки з реакцією на них інших людей. Звідси — бажання зберегти обличчя. Воно означає надмірну чутливість до усього, що стосується особистої честі. Побоювання думки сусідів — це явище властиве єгиптянам більш ніж іншим народам. Страх втратити обличчя не дозволяє єгиптянину визнати, особливо публічно, власну помилку. Самокритика неможлива, точніше, вона — виняток із правил. Тут панує принцип: або єгиптянин має рацію, або винен хтось інший. За умов необхідності "збереження обличчя" критерій правди — неправди стає другорядним: неправда для спасіння допустима. За-

лежність одного від усіх сприяла виробленню певних норм спілкування. Гостинність та ввічливість у єгиптян у крові, не говорячи вже про увагу та турботу друзів. Бути скупим і негостинним серед єгиптян соромно.

Слід також зазначити, що ввічливість тут не допускає фамільярності. Єгиптянин дуже тонко реагує на статус людини, з якою спілкується, на її місце в соціальній ієрархії. Бути запанібрата з нижчим за соціальним статусом чи посадою недопустимо.

Особливістю єгиптян є також те, що вони не "вписуються" в сучасні стандарти, що потребують виконання роботи у строк і точних годин зустрічі. Необов'язковість дотримання точного часу зустрічі — досить розповсюджена риса єгиптян.

Дуже рідко єгиптянин виконує наказ із точністю, майже завжди він робить усе по-своєму і навряд чи закінчить роботу в установлений строк. Етика праці у єгиптян констатує любов до праці як до такої, а бажання отримати плоди цієї праці. Можливість зменшити затрати праці цінується вище, ніж плоди великих зусиль. Така особливість підходу до праці у єгиптян може бути зумовлена спекотним кліматом, який не сприяє напруженій праці. Відоме висловлювання "the time is money"[1], висловлене Б. Франкліном, не знаходить відгуку в душах більшості єгиптян. Навіщо поспішати, якщо спокій важливіший, ніж накопичення? Найвищий ідеал єгиптянина — райське блаженство, що являє собою всі доступні уяві насолоди при повній бездіяльності.

Важке життя, гніт, бідність, неситий стіл не віднімають у єгиптянина життєрадісності. Ні в кого зі східних народів немає такого почуття гумору, як у єгиптян.

Усвідомлення та інстинктивне почуття протилежності інтересів окремої людини, групи та держави привело єгиптянина до максимальної обережності, що стала для багатьох другою натурою. Люди навчились приховувати свої думки, почуття, наміри, говорити те, що від них чекають, але те, у що вони не вірять, думати одне, а говорити інше. Пряма і відверта розмова з єгиптянином досить важка. Співбесідник нерідко приховує свої переконання і думки й хоче спочатку дізнатись про ваші думки і переконання, а потім завірити вас, що він згоден з вами. Єгиптянин повинен з'ясувати, наскільки можна довіряти співбесіднику, який смисл приховано між рядками, коли "так" насправді означає "ні", та навпаки. Розмова у цих людей стала мистецтвом і засобом досягнення мети, особливо якщо вона ведеться із іноземцем, або людиною, яка має владу. Єгиптяни нерідко говорять натяками, і якщо немає впевненості у позитивному завершенні бесіди, у досягненні мети, якщо співбесідник не зрозумів або не захотів зрозуміти натяку, єгиптянин все одно задоволений: адже він не отримав нега-

[1] "Час — гроші".

тивної відповіді, не зіпсував стосунків, "не втратив обличчя". "Прощупування пульсу" — важлива передмова до початку розмови. За звичайними словами у серйозній, гострій розмові часто важко знайти думку. Головна мета вимовленого слова — підготовити співрозмовника до того, щоб він сприймав висловлене тобою, а друга мета — зблизитись із ним. Єгиптяни дуже рідко дозволяють політичним або науковим конфліктам зіпсувати особисті стосунки. Гостра політична боротьба — це одне, а особиста ворожнеча — інша справа. У Єгипті надзвичайно легко встановлюються не надто тісні контакти та псевдодружні стосунки, навіть у період офіційної ворожнечі між країнами. Цьому сприяє єгипетська ввічливість і гостинність. Але справжня довіра, дружба та відвертість — явище дуже рідке. Якщо іноземцеві вдалось завоювати довіру та завести справжніх друзів у Єгипті — це значить, що він досяг майже неможливого.

А ще — єгиптяни вважають себе найкращими людьми на землі і, безумовно, найкращими серед арабів. Для більшості з них їхня батьківщина — це "Матір світу", центр світової цивілізації.

Особливості спілкування та ділова етика. В арабських країнах велика увага приділяється ісламським традиціям. У мусульманському світі іноземець не може звертатись із питаннями або проханнями до жінки. Усі контакти здійснюються тільки між чоловіками. Під час зустрічі в арабських країнах чоловіки обнімаються, притискаються один до одного щоками, плескаючи руками по спині і по плечах, але такі знаки уваги можливі тільки між своїми і не розповсюджуються на іноземців.

Якщо європейське привітання коротке та сухе, то арабське перетворюється на цілий ритуал. Воно супроводжується запитаннями про здоров'я, про справи. Упродовж бесіди ці питання можуть повторюватись. Якщо ви навіть поспішаєте, необхідно вислухати арабського співбесідника, його численні побажання благополуччя. Приводи для побажань та привітань можуть бути найрізноманітніші: зустріч, приїзд, від'їзд, покупка.

"Культурна дистанція" між арабами, які спілкуються, як правило, коротша, ніж у європейців. Співбесідники майже торкаються один одного, що свідчить про взаємну довіру. Під час першого знайомства ваш арабський співбесідник демонструє вам люб'язність і привітність. Наступні зустрічі можуть проходити не так приязно.

Слід також зазначити, що араби намагаються уникати чітких відповідей — "так" або "ні". Натомість вони вживають туманні фрази "Іншаала" ("Якщо Аллаху буде завгодно").

Арабське розуміння етикету забороняє співбесіднику давати прямолінійні відповіді, бути категоричним. Араби під час бесіди уникають також суєти та поспіху. Арабські співрозмовники завжди намагаються зберегти обличчя як своє, так і того, з ким спілкуються. Вважається за не-

обхідне залишити можливість для наступних контактів. Відмова від контакту супроводжується обмовками та похвалами на адресу обговорюваної пропозиції. Арабські підприємці висловлюють відмову в максимально пом'якшеному, завуальованому вигляді.

Іще одна особливість арабського світу — поважливе ставлення до торгівлі. Ісламська мораль відносить торгівлю до престижних занять. Процес купівлі-продажу перетворюється на маленький спектакль. Це сфера, де європейські та арабські поняття суттєво розходяться. Запрошуючи зробити покупку, арабський купець стає "сама люб'язність". Назвавши завищену ціну, хазяїн товару починає із захопленням його розхвалювати. Той, хто купує, намагається знизити ціну. Процес купівлі часто супроводжується пригощанням охолоджувальними напоями, чаєм, кавою. Якщо вам подали невеличку чашку кави (вона дуже міцна, без цукру, з великою кількістю кардамону), то, випивши, ви віддаєте її хазяїну, і він знову наливає в неї кави. Так буде продовжуватись до тих пір, поки ви не вип'єте усю каву, що була у кавнику. Але якщо ви більше не хочете кави, похитайте чашкою, або переверніть її догори дном. Якщо перед кавою пропонують охолоджувальні напої, це означає, що час, відведений для зустрічі, добігає кінця.

Єгипет — один з найстародавніших осередків культури, тому для єгиптян характерно почуття національної гідності та дотримання історичних традицій своєї країни. Друга риса — це прийняття необхідності сильної влади. Третя — жорсткі та досить розвинені адміністративні правила поведінки. Ці особливості єгиптян значною мірою впливають на ведення переговорів. Так, вони досить чутливі до питань, які пов'язані з національною незалежністю. Все, що якимось чином може розглядатись як втручання у їхні внутрішні справи, буде відкидатись. При цьому єгиптяни частіше віддають перевагу "торгу" над іншими типами взаємодії з партнером.

У цілому, оскільки арабський світ далеко не одноманітний, існують значні відмінності у стилях ділового спілкування у представників різних арабських держав. Представники арабських держав, як у звичайній ситуації, так і під час ділових контактів, намагаються створити дружню атмосферу, цінують гумор. Характерним для арабів є те, що вони полюбляють довго трясти вашу руку. Невід'ємною частиною діяльності арабського бізнесмена, який намагається укласти угоду, є похід до розважального закладу. У цих народів існує майже релігійний культ подарунків. Слід нагадати, що подарунки арабським партнерам недопустимо вручати лівою рукою, оскільки вона вважається нечистою, а в одязі недопустимим визнається поєднання білого та синього кольорів, оскільки це кольори національного прапора Ізраїлю, який араби вважають своїм найбільшим ворогом.

Отже, якщо ви хочете мати плідні стосунки з арабськими партнерами, вам потрібно детально ознайомитись із традиціями ісламу.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть особливості привітання з арабськими партнерами.
2. Чи можна торкатись руками японця під час розмови з ним? Чому?
3. Які написи роблять на візитних картках від руки?
4. Які подарунки можна дарувати діловим партнерам із Великобританії?
5. В яких країнах білий та блакитний кольори є кольорами трауру?
6. Чи прийнято дарувати квіти в Японії?
7. Про що прийнято говорити під час неофіційної зустрічі у Великобританії, а про що — ні?
8. З чого починаються офіційні переговори у Великобританії?
9. Чи ввічливо звертатись до американського ділового партнера на ім'я? А до японського?
10. Чому не варто демонструвати свою вишукану англійську та знання історії США американським партнерам?
11. Якою має бути культурна дистанція при спілкуванні з американцем? А з японцем?
12. Чи має значення мова спілкування із французькими діловими партнерами?
13. Які теми розмови є найприйнятнішими під час неофіційних зустрічей із французькими партнерами? А яких краще не торкатися?
14. Які три правила потрібно пам’ятати, якщо вас запросили до ресторану ваші німецькі колеги?
15. Чи є ефективним спілкування по телефону з японцем?
16. Як можна досягти більшої ефективності листування з японськими партнерами?
17. Як ставляться японці до слів “так” і “ні”?
18. Представники яких націй не люблять категоричних висловлювань “так” або “ні”?
19. Що означають паузи та тривале мовчання під час переговорів з японськими партнерами?
20. Що потрібно знати про неформальні стосунки з китайськими партнерами та про подарунки для них? Що слід, що не слід дарувати? Як дарувати?
21. Як потрібно одягатись жінкам і чоловікам, ідучи на урочисту зустріч в Італії?
22. Назвіть найяскравіші особливості корейського ділового стилю?
23. Які важливі ісламські традиції потрібно знати, починаючи спілкування з арабськими партнерами?
24. Розкажіть про особливості торгівлі в арабському світі.

ЗАКЛЮЧНЕ СЛОВО

Перед тобою, шановний читачу, остання сторінка книги, присвяченої розгляду актуальних питань етнічної психології. Ця книга — результат кількох років клопіткої праці. Праця полягала у пошуку та систематизації науково обґрунтованого матеріалу, що стосується етнічної психології, у пошуках форм і методів його подачі, а найголовніше — у пошуку правильних слів і бездоганно сформульованих понять, які б виразили сутність етнічної психології.

На сучасному етапі розвитку українського суспільства перед психологом, який досліджує проблеми етнопсихології та перед викладачами цієї науки постали два нагальні завдання: вивчення психічних особливостей якомога більшої кількості етносів і сприяння зростанню національної свідомості й самосвідомості української нації, які у свою чергу б сприяли формуванню потужної національної ідеї. Адже без такої ідеї існування могутньої, творчої самостійної нації неможливе.

Наголошуючи на необхідності зростання української національної свідомості та самосвідомості, на необхідності подолання комплексу “меншовартості” в українського народу, ми виділили в окремий розділ тему: “Етнопсихологія українців”. Окрім цього, українцям присвячено чимало сторінок нашої книги. Але етнічна психологія не повинна обмежуватись (і не обмежується) етнопсихологією українців. Отже, нашою метою став розгляд широкого кола етнічних утворень. Перед нами постало дуже важке завдання: зробити все можливе, щоб любов до власного народу не затьмарила та не спотворила образи інших народів, щоб власні, або навіть загальноприйняті стереотипи, не видати за наукову істину. Саме тому ми більше говорили про недоліки саме українців, адже це наші проблеми і нам їх потрібно вирішувати. Саме тому ми майже не говорили про недоліки інших народів, щоб не принизити їх та не спровокувати національні непорозуміння.

Ми сподіваємось, що ця книга стане у пригоді тим, кого хвилюють психологічні проблеми не тільки власного етносу, а й загальнолюдські проблеми, створені розмаїттям етносів — народів, націй, національностей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Андреева Г. М.* Социальная психология. — М.: Изд-во МГУ, 1988.
2. *Арутюнян Ю. Н.* Етносоціологія: цілі, методи та деякі результати досліджень.
3. *Бороноев А. О., Павленко В. Н.* Этническая психология. — СПб., 1994.
4. *Бромлей Ю. В.* Очерки теории этноса. — М.: Наука, 1984.
5. *Гнатенко П. И., Кострюкова Л. О.* Национальная психология: анализ проблем и противоречий. — К., 1990.
6. *Гнатенко П. И.* Национальный характер: Монография. — Днепропетровск, 1992.
7. *Гнатенко П. И.* Национальная психология. Монография. — Днепропетровск, 2000.
8. *Гнатенко П. І.* Український національний характер. — К., 1994.
9. *Гнатенко П. И., Павленко В. Н.* Этнические установки и этнические стереотипы. — Днепропетровск, 1995.
10. *Грехем Скотт Дж.* Конфликты и пути их преодоления. — К., 1991.
11. *Григоріїв Н.* Українська національна вдача. — Вінніпег, 1941.
12. *Гримич М.* Два виміри національного характеру // Наука і суспільство. — 1991. — № 8. — С. 27–31.
13. *Данилевский Н. Я.* Россия и Европа. — М., 1976.
14. *Донченко Е. А.* Социальная психика. — К., 1994.
15. *Етнічна* психологія: Навч.-метод. посіб. / За ред. В. Д. Хруща — Івано-Франківськ, 1994.
16. *Киричук О. В.* Ментальність: сутність, функції, генез // Ментальність. Духовність. Саморозвиток особистості: Тези доп. та матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. — К.; Луцьк, 1994. — С. 7–20.
17. *Королев С. И.* Вопросы этнопсихологии в работах зарубежных авторов. — М., 1979.
18. *Костомаров Н.* Две русские народности // Исторические монографии и исследования. — 2-е изд. — СПб., 1872. — Т. 1.
19. *Кон И. С.* К проблеме национального характера // История психологии. — М.: Наука, 1971. — С. 141–158.
20. *Кон И. С.* Национальные особенности психологии людей // Социальная психология. — М.: Политиздат, 1975. — С. 141–153.
21. *Кожанов А. А.* Методика исследования национального самосознания. — М., 1978.
22. *Лебедева Н. М.* Социальная психология этнических миграций. — М., 1993.
23. *Левкович В. В., Танкова Н. Г.* Социально-психологические проблемы этнического сознания // Социальная психология и общественная практика. — М., 1983. — С. 138–153.
24. *Липа Ю.* Призначення України. — Л.: Просвіта, 1992.
25. *Методологические* проблемы социальной психологии. — М., 1976.

26. *Павленко В. Н., Таглин С. А.* Введение в этническую психологию: Учеб. пособие. — Харьков, 1992.
27. *Павленко В. Н., Таглин С. А.* Факторы етнопсихогенеза: Учеб. пособие. — Харьков, 1993.
28. *Павленко В. М., Таглін С. О.* Етнопсихологія: Навч. посіб. — К., 1999.
29. *Пірен М.* Основи етнопсихології: Підручник. — К., 1996.
30. *Пірен М.* Етнополітичні процеси в сучасній Україні. — К., 1999.
31. *Психология* национальной нетерпимости. — Минск, 1998.
32. *Пыпин А. Н.* История русской этнографии. — СПб., 1891. — Т. 3.
33. *Рибчин І.* Геопсихічні реакції і вдача українця. — Мюнхен, 1966.
34. *Скребец В. А.* Экологическая психология: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 1998.
35. *Современная* зарубежная этнопсихология. — М., 1979.
36. *Солдатенко В. Ф., Крижанівський В. П., Левенець Ю. А.* Українська ідея: Істор. нарис. — К.: Наук. думка, 1995.
37. *Социальная* психология и философия. — Л., 1983.
38. *Старовойтова Г. В.* Некоторые методологические вопросы определения предметной области этнопсихологии // Социальная психология и общественная практика. — М., 1983. — С. 127–138.
39. *Стефаненко Т.* Этнопсихология: Учеб. для высших учебных заведений. — М., 2000.
40. *Субтельний О.* Україна. Історія. — 2-ге вид. — К.: Либідь, 1992.
41. *Сухарев А. В.* Этнофункциональный подход к проблеме психопрофилактики и воспитания // Вопросы психологии. — 1996. — № 4. — С. 81–92.
42. *Сухарев В., Сухарев М.* Психология народов и наций. — Днепропетровск: Сталкер, 1997.
43. *Україна* на зламі тисячоліть: історичний екскурс, проблеми, тенденції та перспективи. — К.: МАУП, 2000.
44. *Хрущ В.* Етнопсихологічні аспекти вивчення української ментальності // Ментальність. Духовність. Саморозвиток особистості: Тези доп. та матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. — К.: Луцьк, 1994. — С. 161–163.
45. *Хрущ О.* Почуття людської ментальності // Там само. — С. 161–163.
46. *Шкляр Л. Е.* Этнос. Культура. Личность. — К.: Наук. думка, 1992.
47. *Шулындин П. П.* Национальная психология: структура, сущность, социальная роль. — Горький, 1986.
48. *Шпет Г. Г.* Введение в этническую психологию. — СПб., 1996.
49. *Шульга Н. А.* Этническая самоидентификация личности. — К., Ин-т социологии НАН України, 1996.
50. *Юнг К.* Об архетипах коллективного бессознательного // Вопр. философии. — 1988. — № 1.
51. *Янів В.* Нариси до історії української етнопсихології. — Мюнхен: Вид-во УВУ, 1993. — С. 217.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 5. ЕТНОПСИХОЛОГІЯ УКРАЇНЦІВ[1]

РОЗДІЛ 6. ЕТНІЧНІ ТРАДИЦІЇ ТА ДІЛОВЕ СПІЛКУВАННЯ

[1] Розділ 5 написано разом з Н. Коломінським.

The urgent questions of ethnopsychology as a science of psychological originality of people, that belong to different ethnic associations- tribal formations, nationalities, nations are viewed in the manual.

The basic scientific and applied problems of ethnopsychology are considered. Such notions as "ethnic composition", "national character", "ethnic stereotypes", "ethnic conflicts", "ethnocentrism", etc are analysed in detail. The peculiarities of business communication with different ethnic groups are described.

It is meant for students, teachers, practical psychologists and social workers.

Навчальне видання

Льовочкіна Антоніна Михайлівна

ЕТНОПСИХОЛОГІЯ

Навчальний посібник

Educational edition

Ljovochkina, Antonina M.

ETHNOPSYCHOLOGY

Educational manual

Відповідальний редактор *В. Д. Бондар*
Редактор *В. В. Полковенко*
Коректори *Т. К. Валицька*, *Н. П. Романюк*
Комп’ютерна верстка *Д. С. Фертенко*
Оформлення обкладинки *М. В. Куліков*

Реєстраційне свідоцтво ДК № 8 від 23.02.2000

Підп. до друку 24.12.02. Формат $60\times84/_{16}$. Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 8,4. Обл.-вид. арк. 9,8. Тираж 4000 пр. Зам. № 16

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039, Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

Друкарня ТОВ “Інкомп ЛТД”
Київ, вул. Голосіївська, 22/24.